RAPPORT DE RECOMMANDATIONS

Accompagnement patrimonial d'un couple – horizon long terme

EXEMPLE DE LIVRABLE DE RESTITUTION

Les personnes, montants et hypothèses ci-dessous sont **fictifs** : ce document illustre la forme et le niveau de détail du livrable remis au titre de la lettre de mission (articles 1 et 4). Il ne constitue pas une recommandation personnalisée. Les ISIN et frais courants ont été relevés en octobre 2026 ; à revalider dans un livrable réel. Document mis à jour le 2 novembre 2026.

Clients	M. et Mme [Nom], 38 et 36 ans, parents d'un enfant de 2 ans
Mission	Lettre de mission du [date] – accompagnement patrimonial, horizon long terme
Rapport remis le	[date] – restitution orale en visioconférence le [date]

1. Synthèse des recommandations

Votre situation est saine : deux revenus stables, une épargne de précaution déjà constituée et une capacité d'épargne de **1 200 € par mois** (21 % de vos revenus). Trois enjeux ressortent : mettre au travail l'épargne excédentaire, aujourd'hui placée sur des supports peu rémunérateurs ; bâtir un capital pour votre retraite ; préparer l'avenir de votre enfant, y compris sur le plan de la transmission.

Nos recommandations

==> Conserver 20 000 € de précaution sur Livret A et LDDS (environ 4,5 mois de dépenses) et **investir progressivement l'excédent de 18 000 €** sur six mois.

==> Ouvrir un PEA par conjoint et y verser **900 € par mois** (450 € chacun) sur un seul ETF monde : c'est le capital long terme (horizon 25 ans).

==> Ouvrir une assurance-vie dédiée à votre enfant et à la transmission, alimentée à **300 € par mois**, avec une clause bénéficiaire rédigée avec votre notaire.

==> Écarter à ce stade le PER, les SCPI et le private equity (section 5).

Résultat illustratif. Avec un rendement net de 5 % par an, ce plan conduirait à un capital d'environ **739 000 €** au bout de 25 ans, pour 378 000 € versés. L'objectif de 500 000 € est atteint dès le scénario prudent (3 % par an : 564 000 €). Ces montants sont des hypothèses, pas des garanties.

2. État de la situation

2.1 Votre foyer

Composition	Couple marié (régime légal), un enfant de 2 ans
Âges et activité	M. 38 ans et Mme 36 ans, tous deux salariés du secteur privé
Logement	Locataires
Fiscalité	Foyer de 2,5 parts, tranche marginale d'imposition (TMI) de 11 %, résidence fiscale en France

Avertissement

Document illustratif établi pour un couple fictif : il ne constitue ni une recommandation personnalisée, ni une sollicitation d'investir, ni un conseil juridique ou fiscal. Les supports cités et les règles fiscales sont donnés à titre d'exemple à la date indiquée en tête de document et doivent être revalidés avant toute décision. Les projections reposent sur des hypothèses : les performances passées ne préjugent pas des performances futures et le capital investi en actions peut être perdu. Toute recommandation réelle suppose une lettre de mission.

2.2 Revenus et capacité d'épargne

Poste (montants mensuels)	Montant
Revenus nets de M. (après prélèvement à la source)	3 000 €
Revenus nets de Mme (après prélèvement à la source)	2 600 €
Total des revenus	**5 600 €**
Logement (loyer et charges)	– 1 450 €
Enfant (garde, santé, vie courante)	– 550 €
Vie courante (alimentation, transports, énergie, assurances)	– 1 500 €
Loisirs, vacances, divers	– 900 €
Capacité d'épargne mensuelle	**1 200 €**

Estimation fondée sur les relevés transmis et sur l'hypothèse de revenus stables. En cas de baisse de revenus (congé parental, par exemple), cette capacité diminuerait : le plan est conçu pour que les versements puissent être suspendus ou réduits sans pénalité.

2.3 Patrimoine financier existant

Support	Montant	Observation
Livret A	22 950 €	Plafond atteint ; rémunération limitée
LDDS	12 000 €	Plafond atteint
Compte courant	6 050 €	Excédent à placer au-delà de 3 000 €
Assurance-vie en fonds euros (ouverte en 2022)	18 000 €	À conserver ; 8 ans d'ancienneté en 2030
Total	**59 000 €**	**Près de 70 % du patrimoine financier est en liquidités**

3. Objectifs et profil investisseur

Priorité	Objectif	Horizon	Traduction chiffrée
1	Sécurité : faire face aux imprévus	Immédiat	20 000 € de précaution (environ 4,5 mois de dépenses) – déjà couverts
2	Capital long terme pour la retraite	25 ans (≈ 2051)	Capital visé d'environ 500 000 € (euros courants, avant inflation)
3	Avenir de l'enfant et transmission	15 à 20 ans	Financer les premières années d'études supérieures et amorcer la transmission du patrimoine

Profil investisseur (synthèse du questionnaire MIF II) :

- connaissance et expérience des marchés : intermédiaires ;
- capacité à subir des pertes : bonne (deux revenus, précaution constituée) ;
- tolérance au risque : dynamique sur la poche long terme, prudente sur le reste ;
- horizon de placement : long terme.

4. Stratégie patrimoniale – approche globale

Nous organisons votre épargne en trois poches, chacune avec un rôle, un horizon et un niveau de risque propres.

Poche	Rôle	Horizon	Montant initial	Versement mensuel	Allocation
Sécurité	Précaution, imprévus	Immédiat	20 000 € (existant)	–	Livret A, LDDS
Long terme du couple	Retraite	25 ans	12 000 €	900 €	100 % actions monde (PEA)
Enfant et transmission	Études, transmission	15 à 20 ans	6 000 €	300 €	70 % actions monde, 30 % fonds euros (assurance-vie)

Répartition du patrimoine financier à l'issue du déploiement initial :

Classe d'actifs	Montant	Part
Liquidités (livrets 20 000 €, compte courant 3 000 €)	23 000 €	39 %
Fonds euros (contrat existant 18 000 € et nouveau contrat 1 800 €)	19 800 €	34 %
Actions monde (PEA 12 000 € et unités de compte 4 200 €)	16 200 €	27 %
Total	**59 000 €**	**100 %**

La part des actions augmente ensuite progressivement : tous les nouveaux versements sont orientés vers les actions (900 €) et vers l'assurance-vie (300 €).

5. Mise en œuvre détaillée : dispositifs et supports

Dispositif	Support recommandé	ISIN	Frais courants	Rôle
PEA (un par conjoint)	Amundi PEA Monde (MSCI World) UCITS ETF Acc (DCAM)	FR001400U5Q4	0,20 %	Cœur du portefeuille long terme : actions des pays développés
Assurance-vie (nouveau contrat à frais réduits) – unités de compte	iShares Core MSCI World UCITS ETF USD (Acc) (IWDA)	IE00B4L5Y983	0,20 %	70 % de la poche enfant, sous réserve de disponibilité dans le contrat
Assurance-vie – fonds euros	Fonds en euros du contrat retenu	–	Selon contrat	30 % de la poche enfant : stabilité
Livret A / LDDS	–	–	–	Précaution : 20 000 €

Les frais courants s'ajoutent, le cas échéant, aux frais de courtage et aux frais de l'enveloppe (frais de gestion du contrat d'assurance-vie), à comparer avant souscription. Le choix de l'établissement vous appartient ; nos critères : pas de frais d'entrée, frais de gestion réduits, accès aux ETF cités.

Pourquoi un ETF monde unique ? Il répartit votre capital sur environ 1 400 entreprises de pays développés pour des frais très faibles, et se suit en quelques minutes par an. Le premier ETF (réplication synthétique) est éligible au PEA ; le second (réplication physique) ne l'est pas, mais est disponible en assurance-vie ou en compte-titres.

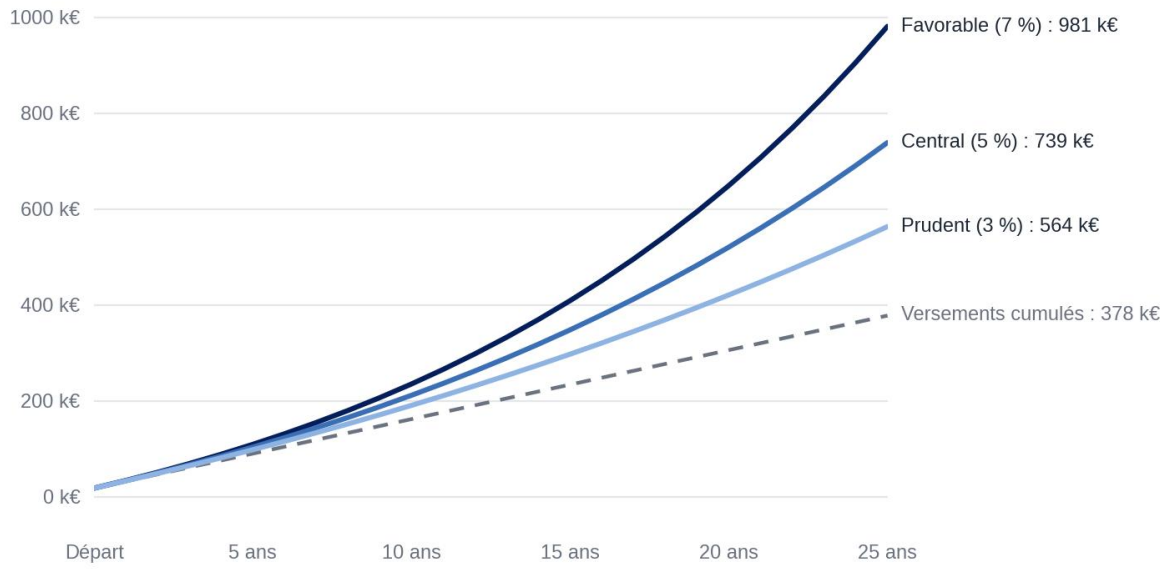
Ce que nous n’avons pas retenu

Piste	Raison
PER	Avec une TMI de 11 %, l’économie d’impôt à l’entrée est faible, l’épargne est bloquée jusqu’à la retraite et la sortie en capital est imposable. À reconsidérer si votre TMI atteint 30 %.
SCPI, private equity	Frais d’entrée et de gestion élevés, liquidité limitée, pas d’avantage fiscal pour votre profil.
Compte-titres ordinaire	Flat tax de 31,4 % sur les gains dès la première cession ; à n’utiliser qu’une fois le plafond du PEA atteint (150 000 € de versements par personne).
ETF monde élargi aux émergents	Par exemple FTSE All-World (IE00BK5BQT80) : non éligible au PEA, mais possible en assurance-vie si vous souhaitez ajouter cette diversification.

6. Scénarios et projections

Nous avons simulé l’évolution de vos versements dans trois scénarios de rendement net annuel. Il s’agit d’hypothèses de travail, pas de prévisions.

Scénario	Rendement net	Capital à 10 ans	Capital à 20 ans	Capital à 25 ans
Prudent	3 % par an	191 000 €	421 000 €	564 000 €
Central	**5 % par an**	**212 000 €**	**521 000 €**	**739 000 €**
Favorable	7 % par an	235 000 €	649 000 €	981 000 €
Versements cumulés	**–**	**162 000 €**	**306 000 €**	**378 000 €**



Capital projeté (euros courants, avant fiscalité de sortie et avant inflation)

Hypothèses : 18 000 € investis dès le départ (en pratique sur six mois), puis 1 200 € par mois non indexés ; rendements nets des frais de fonds et d’enveloppe ; poche enfant composée de 70 % d’actions au rendement du scénario et de 30 % de fonds euros à 2 % par an. Dans le scénario central, la poche enfant atteint environ **124 000 €** après 20 ans, pour 78 000 € versés.

Test de résistance

Si les marchés actions reculaient de 40 % la dixième année, votre portefeuille (environ 212 000 € dans le scénario central) perdrait de l'ordre de **78 000 €** en valeur latente. Cette perte n'est réalisée que si vous vendez : nous recommandons de maintenir vos versements, qui achètent alors à prix bas.

7. Transmission et protection de l'enfant

- **Clause bénéficiaire de l'assurance-vie.** Elle désigne qui reçoit le capital en cas de décès, hors succession. Pour les primes versées avant 70 ans, chaque bénéficiaire profite d'un abattement de 152 500 € par assuré (article 990 I du CGI). Nous vous recommandons de la faire rédiger avec votre notaire (par exemple : le conjoint, à défaut les enfants nés ou à naître).
- **Donations.** Chaque parent peut donner 100 000 € à chaque enfant tous les 15 ans en franchise de droits (article 779 du CGI). Le don familial de sommes d'argent (31 865 €) ne sera utilisable que lorsque votre enfant sera majeur et si le donateur a moins de 80 ans.
- **Poche enfant.** Elle reste détenue par vous : vous gardez la main sur les sommes et leur usage, jusqu'à ce que vous décidiez d'une donation.
- **Protection de la famille.** Les contrats de prévoyance (décès, invalidité) et la désignation d'un tuteur relèvent d'un courtier ou assureur et d'un notaire : ils sortent du périmètre de notre mission, mais nous vous conseillons de les examiner rapidement.

Rappel

Le Conseiller ne délivre pas de conseil fiscal ou juridique personnalisé (article 1 de la lettre de mission). Les points ci-dessus sont des repères généraux, à faire valider par votre notaire.

8. Plan de mise en œuvre

Étape	Échéance	Action
1	Semaines 1 à 2	Ouvrir un PEA par conjoint et le nouveau contrat d'assurance-vie (établissements à frais réduits, à sélectionner)
2	Mois 1	Programmer les virements automatiques : 450 € sur chaque PEA et 300 € sur l'assurance-vie
3	Mois 1 à 6	Déployer l'excédent en six versements mensuels : 2 000 € sur les PEA (1 000 € chacun) et 1 000 € sur l'assurance-vie
4	Mois 2	Faire rédiger la clause bénéficiaire avec votre notaire
5	Chaque année	Faire le point sur votre capacité d'épargne et vos objectifs (suivi hors mission, objet d'une lettre de mission distincte)

La mise en œuvre (ouverture des comptes, passage des ordres) est réalisée par vos soins : elle ne fait pas partie de la mission.

9. Points de vigilance

- **Perte en capital** : les actions peuvent baisser fortement et durablement ; les performances passées ne préjugent pas des performances futures.
- **Concentration** : un ETF MSCI World investit à plus de 70 % aux États-Unis et expose au dollar.
- **Réplication synthétique** (ETF éligible au PEA) : elle introduit un risque de contrepartie, encadré par la réglementation des fonds UCITS.
- **Discipline** : l'efficacité du plan repose sur la régularité des versements, y compris en période de baisse.
- **Fiscalité** : les règles citées sont celles en vigueur à la date du rapport et peuvent évoluer.

10. Transparence et cadre de la mission

Conformément à l'article 3 de la lettre de mission, le Conseiller exerce de manière indépendante. **Pour les supports recommandés dans ce rapport, aucune rétrocession ni prime de parrainage n'est perçue.**

Si un établissement ou un contrat recommandé donnait lieu à une prime de parrainage ou à une rétrocession, elle serait mentionnée ici, puis reversée intégralement aux Clients dans les plus brefs délais après réception.

Ce rapport est établi à partir des informations déclarées par les Clients, selon la réglementation et la fiscalité en vigueur à sa date. Le Conseiller est tenu d'une obligation de moyens : ses recommandations ne constituent pas une garantie de performance.