

Cas « REMU »

- Optimisation de rémunération
 - Passage à la retraite
 - Revenus complémentaires

- Salaire – retraite – rente viagère
- Assurance-vie – épargne - rachat
- Cession entreprise

Introduction



Les « leçons AMC » sont destinées à vous permettre de travailler des cas « types », présentant une valeur ajoutée réelle.

L'accent est mis sur les principes.

Chaque cas peut largement être amélioré. A vous de jouer ... !

NB : vous pouvez nous demander les originaux au format « PowerPoint » afin de vous en servir pour des présentations clients ou partenaires si vous le souhaitez.

Monsieur, **56 ans**, salarié à **60 000 €/an**, chef d'entreprise

Madame, **51 ans**, BNC à **35 000 €/an**

-Retraite Monsieur : 18 000 € à 65 ans, en 2015

-Retraite Madame : 12 000 € à 60 ans (elle s'arrête en même temps que son mari !)

Budget annuel du foyer (hors impôt, taxes, et crédits) : 80 000 €

> budget dont un supprime la « revalorisation » de 1.2% par défaut pour la mettre à 0%, afin d'avoir un flux constant.

IR dû en 2006 sur revenus 2005 : 25 000 €

Le patrimoine est en communauté :

Dates d'achat pour simplifier : tout en 2000, sauf l'immeuble de rapport en 1995.

-Une RP de **500 000 €** (et 3000 € de taxes /an)

-Un immeuble commercial de **400 000 €** à 10% de rendement (40 000)

avec un crédit sur 20 ans qui se termine en 2015 (300 000 € à 5%, 1995-2015)

> achat 1995 à 300 000 €

-Une entreprise en SA de **500 000 €** qui donne 10 000 € de dividendes (arrêt en 2017)

-Un contrat d'assurance-vie de **100 000 €** sur la tête de Monsieur (50 000 versé en 2002) – rapport 4%

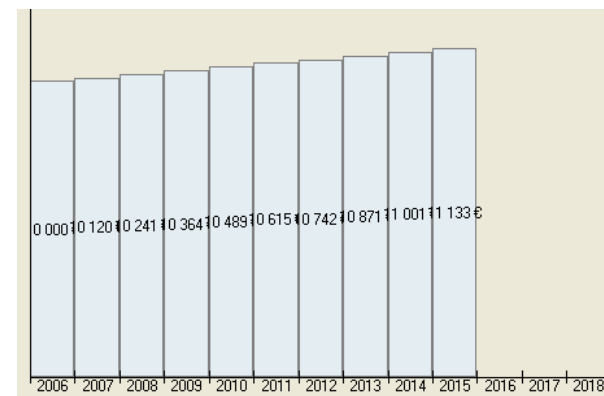
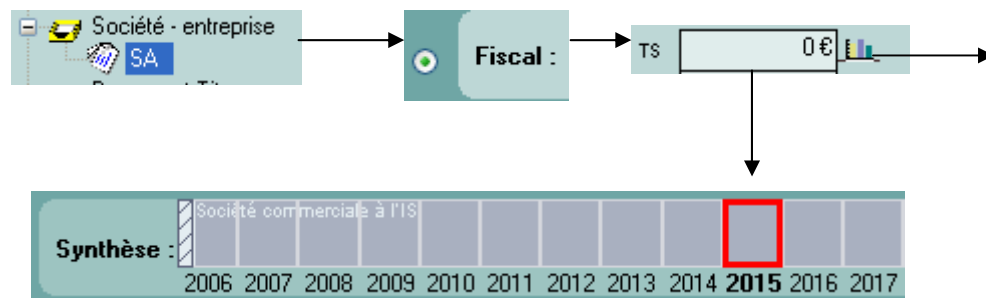
Objectif : faire en sorte de conserver 80 000 €/an de revenu à la retraite.

Ajuster la projection de l'existant

Afin d'examiner la projection de la saisie des données, il convient dans le cas présent de « corriger » la projection automatique.
En effet, le module SIMULATION va « projeter » dans le temps TOUTES les données saisies. C'est un comportement « par défaut ».

Dans le but d'être précis, nous allons créer un 1er scénario, « Existant ajusté » :

- Création de ce scénario par duplication sur l'écran « **Hypothèses générales** »
> on a maintenant accès à la « barre de défilement » : on peut se déplacer dans le temps pour modifier les valeurs
- **Fiche SA** : arrêt du dividende en 2015 (projet de vente – mais on ne saisie pas encore la vente – on corrige juste le flux de revenu pour être en accord avec ce projet de retraite en 2015, dernière année de perception du dividende)



Contrôle par clic sur l'histogramme de TS

Commentaire : Projection de l'existant

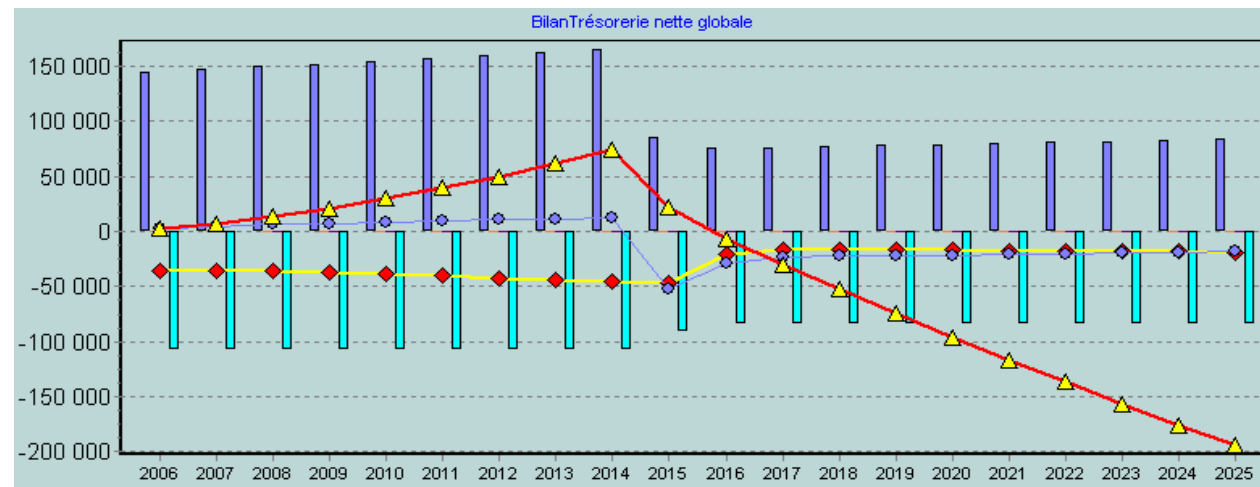
La sentence sera sans appel : sans aménagements, il ne sera pas possible de conserver votre niveau de vie actuel à la retraite.

A partir de 2016, il manque plus de 20 000 €/an (-52 000 en 2015 à cause de l'IR 2014).

Et ce n'est pas le contrat d'assurance de 100 000 € qui pourra durablement combler ceci...

Ce résultat de la trésorerie nette globale projetée est le résultat le plus intéressant du logiciel.

Il somme la TOTALITE des flux du foyer.



En 2016, amélioration de trésorerie : c'est le crédit de l'immeuble commercial qui est terminé : +24 000 /an.

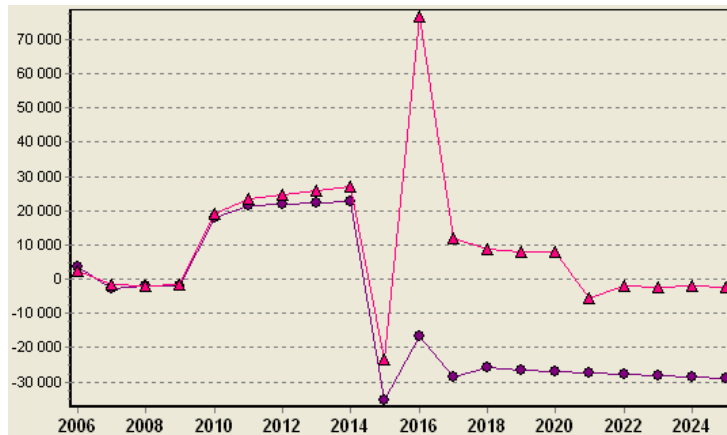
La trésorerie positive dégagée de 2006 à 2014, 10 000 €/an, se cumule ici pour atteindre 74 000 € (courbe rouge) en 2014, mais ne permet de compenser le déficit annuel qu'en 2016.

Après, dès 2017, on tombe dans le négatif.

Notez que le « budget » souhaité par le client a bien été conservé : 80 000 €/an (indexé à 0% l'an).

Stratégie globale du cas : 4 étapes

1. **Changement de statut**
 - > **Création d'une Sarl** : M. y sera TNS et facturera des honoraires à sa SA
 - > **Arrêt du salaire** dans la SA
 - > **Facturation par la Sarl** d'heures pour ce même montant, économie de charge
 - > Diminution de la retraite salarié de 15%
2. **Epargne pendant 10 ans** (2006-2015) sur le contrat d'assurance-vie du surplus de trésorerie dégagé sur la rémunération du dirigeant
3. **Rachat programmé** mis en place dès 2015 sur le contrat d'assurance-vie qui a cumulé le capital en compte en 2006 + l'épargne nouvelle
4. **Vente de la société en 2015**, placement assurance, et retrait complémentaires sur ce même contrat.



Maintient du budget de 80 000 €/an, et :
+ 40 000 /an en 2016 ... net d'IR
 Et ... 400 000 € d'écart de trésorerie au terme !

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Différentiel solde annuel (2eme - 1er)	40 273	34 598	34 362	34 732	21 603	25 991	25 856	26 616	26 797
Solde annuel 1er sc	-28 453	-25 760	-26 435	-26 871	-27 311	-27 757	-28 209	-28 666	-29 132
Solde annuel 2eme sc	11 820	8 838	7 927	7 861	-5 708	-1 766	-2 353	-2 050	-2 335

Logique de progression avec le logiciel :

Voici une technique de progression particulièrement efficace pour l'utilisateur et le client final : saisie d'**une seule étape par scénario** de simulation ... au lieu de saisir tout dans un seul scénario.

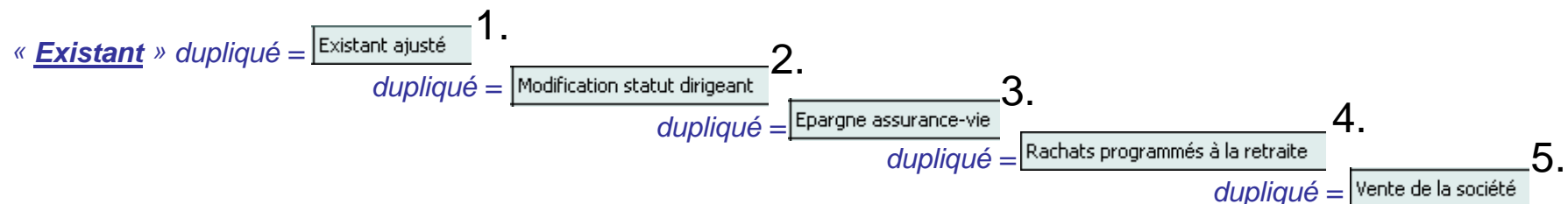
Voici le résultat pour ce cas « REMU » : on découpe en 5 scénarii.

<input type="checkbox"/>	Existant ajusté
<input checked="" type="checkbox"/>	Modification statut dirigeant
<input type="checkbox"/>	Epargne assurance-vie
<input type="checkbox"/>	Rachats programmés à la retraite
<input type="checkbox"/>	Vente de la société

Ainsi, vous travaillerez dans un environnement sécurisé :

- vous saisissez calmement juste ce qu'il faut pour découper chaque étape
- Vous contrôlez le résultat au fur et à mesure de la saisie
- Vous comparez à chaque étape les écarts avec la situation « existante » dans les résultats du « Bilan »

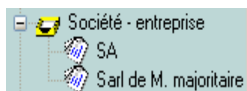
Pour le client final, vous choisissez de même soit de lui présenter le résultat global, soit de lui présenter les étapes de la mise n place de la stratégie.



Scénario 1 : Modification statut dirigeant

Modification statut dirigeant

Création d'une Sarl à 1000 € de capital : 1/7/2006
 Arrêt du salaire de 60 000 € dans la SA qui « coutait » chargé 110 000 € : ce montant sera maintenant facturé par la Sarl à la SA
 > - 35% de charge reste 81 000 € de revenu disponible pour le dirigeant
 > - 2000 € de contrat prévoyance à souscrire,
 > reste 79 000 de revenu net de charge (sur 2006, on aura ½ salaire et ½ revenu de gérant majo, le tout = 69 500 imposé en « salaire », puis 79 000 en 2007)

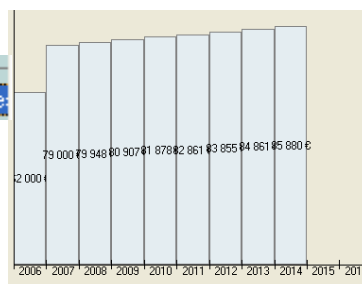


Nouvelle société

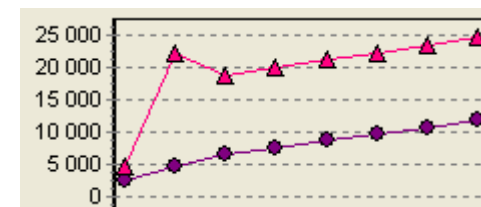
1.

2.

Revenu de TNS
 (imposé en salaire)
 - arrêt en 2015



Bilan : « Trésor. Nette globale »



2006	2007	2008	2009	2010
2 000	17 587	12 170	12 317	12 464

+ 12 000 €/an de trésorerie en plus en moyenne dès 2007 !)

2014	2015	2016	2017
0,00 €	15 300,00 €	15 483,60 €	15 669,40 €
		1,2 %	1,2 %

3.

Retraite diminuée de 15% (-2700 €/an)

60 à 69 ans CW 1 000 €



4. En 2015, la rente Madelin.

> ici dans Traitements et salaires

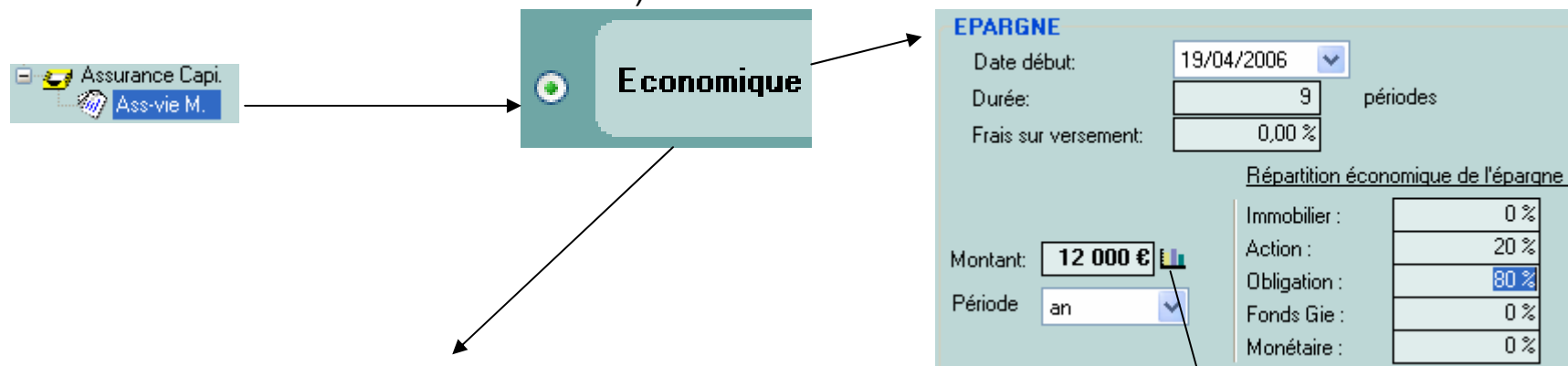
(cf. 5% sur 20 000 de capital acquis en 2015 – non représentable ici)

Cette marge de 12 000 € dégagée par le changement de statut sera épargnée en assurance-vie pour créer une retraite complémentaire.
 (dans le prochain scénario)

Scénario 2 : Epargne assurance-vie

Epargne assurance-vie

12 000 € de trésorerie supplémentaire épargnés pendant 9 ans (2006-2014 sur le contrat d'assurance-vie).



EPARGNE

Date début: 19/04/2006
 Durée: 9 périodes
 Frais sur versement: 0,00 %

Montant: 12 000 €
 Période: an

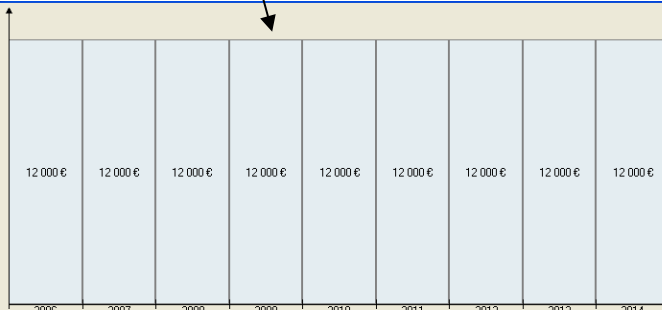
Répartition économique de l'épargne:

Immobilier :	0 %
Action :	20 %
Obligation :	80 %
Fonds Gie :	0 %
Monétaire :	0 %

Valeur économique en début d'année: 249 187 €
 en fin d'année: 271 514 €

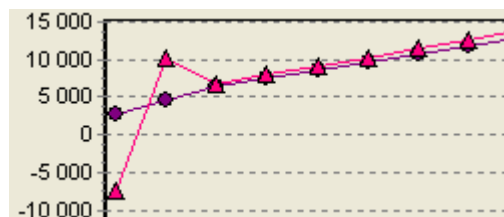
Année	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Valeur	115 176 €	132 143 €	149 789 €	168 140 €	187 226 €	207 075 €	227 718 €	249 187 €	271 514 €

Progression du capital : 271 000 € en 2014
 (avant mise en place de retraits programmés)



Année	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Valeur	12 000 €	12 000 €	12 000 €	12 000 €	12 000 €	12 000 €	12 000 €	12 000 €	12 000 €
Taux	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

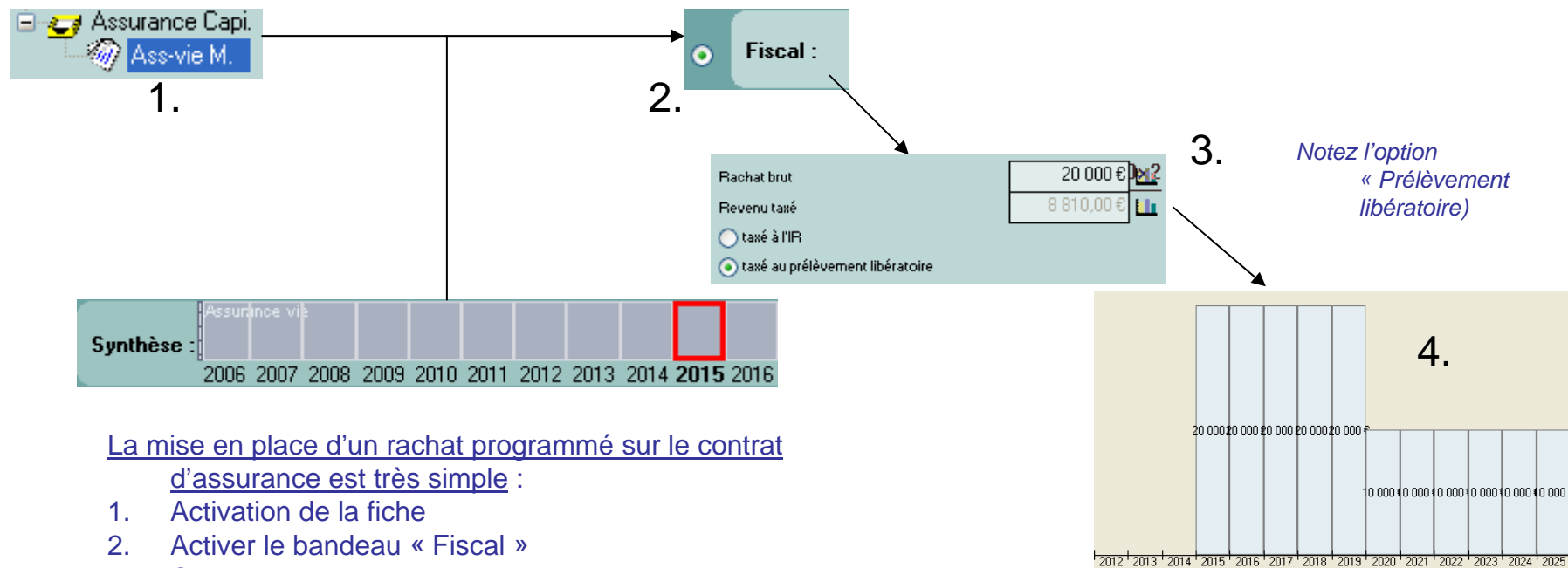
Contrôle : dans « Bilan » >
 « Trésorerie », on a utilisé l'épargne :
 on reste sur le même niveau de
 trésorerie que la situation initiale –
 budget du client inchangé.



Scénario 3 : Rachats programmés à la retraite

Rachats programmés à la retraite

- Mise en place dès 2015 d'un **rachat programmé** sur le contrat d'assurance-vie
- > capital 271 000 en 2015
 - > on part sur 20 000 €/an sur 5 ans (7.4%)
 - > puis 10 000 €/an dès 2020 pour conserver 200 000 € de capital en compte (réserve)



La mise en place d'un rachat programmé sur le contrat d'assurance est très simple :

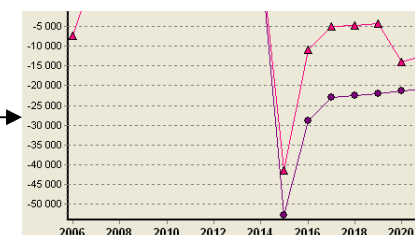
1. Activation de la fiche
2. Activer le bandeau « Fiscal »
3. Clic sur le petit histogramme de saisie des rachats
4. Saisie libre des montants différents dans le temps

Au final, on contrôlera aussi l'évolution de la « valeur en compte » de la fiche.

On a un premier résultat positif à la retraite :

- + 17 000 €/an sur 4 ans
- + 8000 /an les années suivantes

Bilan : « Trésor. Nette globale »



Scénario 4 : Vente de la société

☑ Vente de la société

Vente de la société en 2015, base 500 000 € (pas de PV), placement assurance, et retrait supplémentaire de 20 000 €/an

1.

Société - entreprise
SA

→

Fiscal :

Imposition des CESSIONS:
- *Montant brut de la cession*

- Gains de cessions de valeurs mobilières, de droits sociaux et assimilés taxables à 16%

- Pertes sur cessions de valeurs mobilières, de droits sociaux et assimilés

500 000 €

Abattement: total

VG: 0 €

VH: 0 €

Synthèse : Société commerciale à l'IS

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

2. Versement ponctuel sur le contrat d'assurance-vie existant du produit de la vente de l'entreprise :

Assurance Capi.
Ass-vie M.
Vente entreprise 2015

→

Fiscal :

VERSEMENT ponctuel

Montant

Immobilier : 0 €

Action : 0 €

Obligation : 500 000 €

Fonds Gie : 0 €

Monétaire : 0 €

Synthèse : Société commerciale à l'IS

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

3.

Assurance Capi.
Ass-vie M.
Vente entreprise 2015

→

Fiscal :

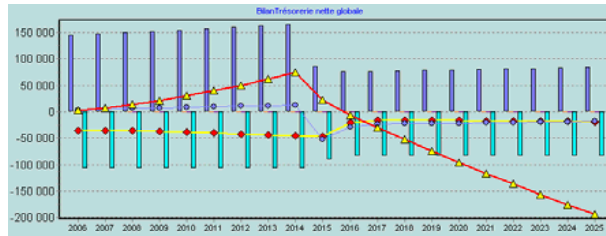
Synthèse : Société commerciale à l'IS

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

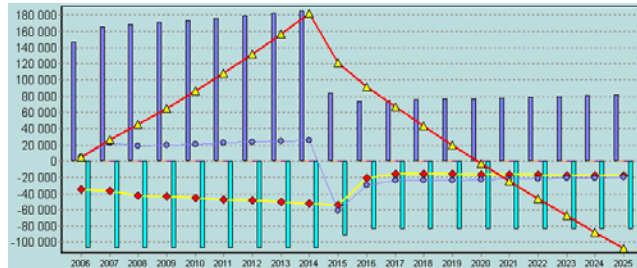
2015	2016	2017	2018	2019	2020
40 000 €	40 000 €	40 000 €	40 000 €	40 000 €	40 000 €
	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Augmentation des rachats programmés à 40 000 €/an (+ 20 000)
> Constant sur toute la durée de projection !

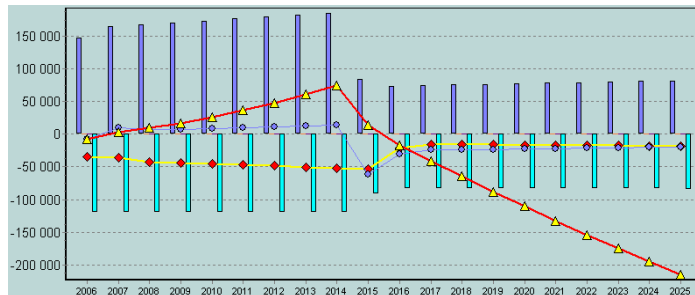
Progression des résultats



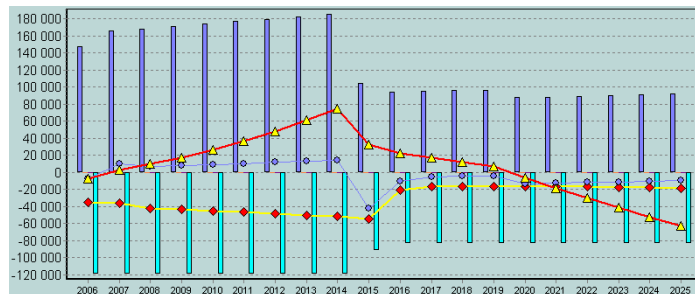
Existant Ca se présente mal si on ne fait rien !
(certes, la cession de l'entreprise n'est pas simulée)



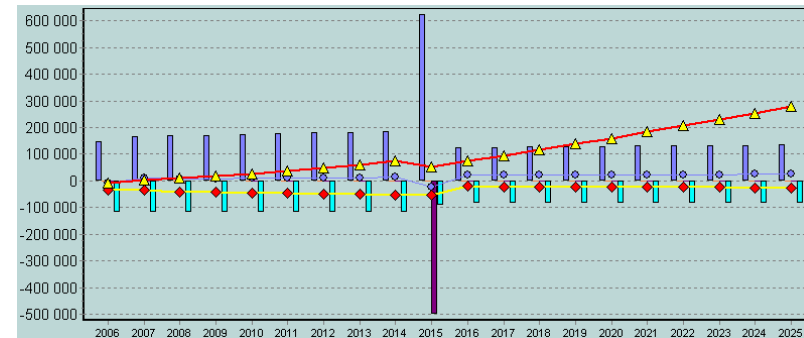
Scén. 1 Présente la capitalisation du cash dégagé par le changement de statut.
Modif. statut dirigeant



Scén. 2 On utilise l'épargne disponible.
Epargne assurance-vie Rien n'est encore fait pour les revenus à la retraite.



Scén.3 Epargne sur le cash du contrat d'assurance-vie : la courbe se relève enfin.
Rachat programmés



Scénario 4 Vente de l'entreprise en 2015, placement et augmentation des rachats sur l'assurance-vie : la courbe est ascendante, niveau de vie en progression.

Conclusion

Avec au départ un constat sans appel, le mérite de cette construction progressive sera d'apprécier le fonctionnement et la valeur ajoutée de chaque étape.

C'est à l'utilisateur du logiciel de décider de sa stratégie de travail et de communication.

Mais assurément, le module SIMULATION de la suite CAPITAL EXPLORER permet de réaliser un travail d'une grande finesse, et de construire un résultat édifiant pour le client !

Bonne continuation avec AMC !