



OBSERVATOIRE DE L'ÉPARGNE EUROPÉENNE

Contrats familiaux intermédiés



Février 2016

Résumé de l'étude

Robert J. Gary-Bobo
CREST, ENSAE

Meryam Zaiem
CREST, ENSAE

Contrats familiaux intermédiés

29 février 2016

Résumé en français de l'article de Robert Gary-Bobo et Meryam Zaiem, CREST, ENSAE.

Résumé court

L'article étudie la possibilité et les propriétés de *contrats familiaux intermédiés*. Ces contrats sont définis comme des arrangements de famille, aboutissant au partage des revenus et de la richesse au sein d'un groupe familial, formalisant un plan inter-temporel, contingent à des événements aléatoires, comme le décès ou la maladie d'un parent. Ces contrats peuvent jouer un rôle déterminant en anticipant les successions, mais ont la particularité de faire intervenir un intermédiaire financier, à la fois banquier et assureur. Le *contrat familial intermédié* est un bouquet de contrats bilatéraux, signés entre la banque et les membres d'une famille au même moment ; c'est aussi un paquet de produits financiers et d'assurance vendus simultanément aux clients de la banque, tendant à résoudre un problème d'accord familial et de succession. Ce paquet de produits regroupe des crédits hypothécaires classiques (aux enfants), des prêts viagers hypothécaires (aux parents) ou des achats en viager par la banque elle-même, des conversions en rente viagère, de l'assurance-décès (sous une certaine forme) et des transferts implicites entre parents et enfants. Suivant les pays et les contextes réglementaires et légaux, le *contrat familial intermédié* est aussi un instrument d'optimisation fiscale. L'article étudie les propriétés d'un contrat familial optimal sous trois hypothèses-clef : l'aversion pour le risque des clients ; l'existence d'un certain degré d'altruisme des parents (à l'égard de leurs enfants) ; un fort attachement des personnes âgées à leur logement. Des simulations évaluent la rentabilité de tels contrats pour le banquier. Le contrat peut s'adresser à des personnes dont les revenus sont de niveau moyen, qui sont propriétaires de leur logement (ou détenteurs d'un certain patrimoine), et qui voudraient aider leurs enfants (ou petits-enfants) à s'établir. La contribution de l'article n'est pas de mettre en évidence l'importance potentielle du crédit viager hypothécaire pour les personnes âgées, mais de montrer qu'un intermédiaire financier, en améliorant le partage des risques au sein d'une famille, peut dégager un profit non-négligeable. Secondairement, l'analyse des contrats familiaux suggère des pistes pour l'optimisation fiscale.

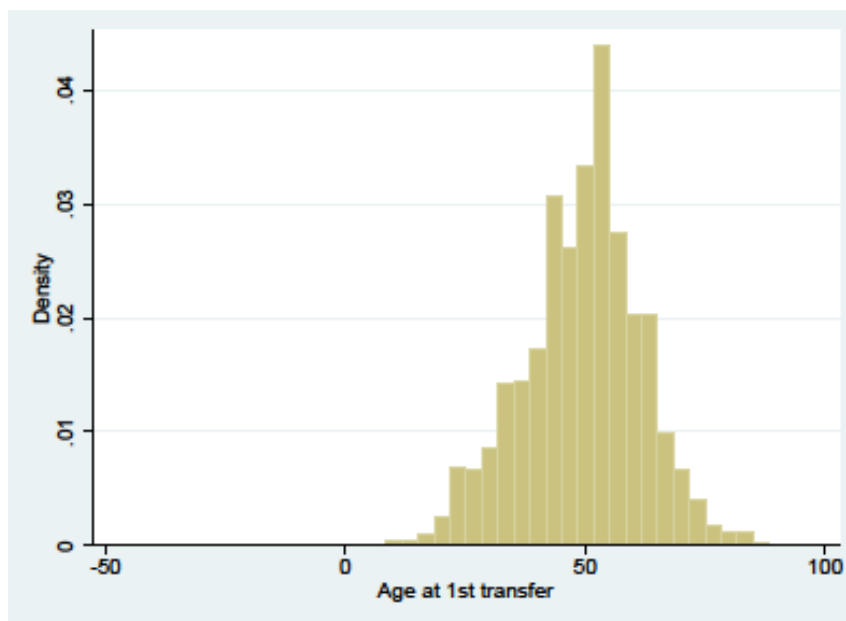
Résumé étendu

Introduction. L'article étudie la possibilité et les propriétés de *contrats familiaux intermédiés*. Ces contrats sont définis comme des arrangements de famille, aboutissant au partage des revenus et de la richesse au sein d'un groupe familial, formalisant un plan inter-temporel, contingent à des événements aléatoires, comme le décès ou la maladie d'un parent. Ces contrats ont un caractère notarial, puisqu'ils peuvent jouer un rôle déterminant en anticipant les successions, mais ont la particularité de faire intervenir un intermédiaire financier, à la fois banquier et assureur.

Le *contrat familial intermédié* est un bouquet de contrats bilatéraux, signés entre la banque et les membres d'une famille au même moment ; c'est aussi un paquet de produits financiers et d'assurance vendus simultanément aux membres de la famille cliente de la banque, tendant à résoudre un problème d'accord familial et de succession. Ce paquet de produits regroupe des crédits hypothécaires classiques (aux enfants), des prêts viagers hypothécaires (aux parents) ou des achats en viager par la banque elle-même, des conversions en rente viagère, de l'assurance-décès sous une certaine forme et des transferts implicites entre parents et enfants. Suivant les pays et les contextes réglementaires et légaux, le *contrat familial intermédié* est aussi un instrument d'optimisation fiscale. L'article étudie les propriétés d'un

contrat familial optimal sous trois hypothèses-clé : l'aversion pour le risque des clients ; l'existence d'un certain degré d'altruisme des parents (à l'égard de leurs enfants) ; un fort attachement des personnes âgées à leur logement. Des simulations évaluent le gain en bien être apporté par un contrat familial groupé optimal. Le contrat peut s'adresser à des personnes dont les revenus sont de niveau moyen, qui sont propriétaires de leur logement (ou détenteurs d'un certain patrimoine), et qui voudraient aider leurs enfants (ou petits-enfants) à s'établir. La contribution de l'article n'est pas de mettre en évidence l'importance potentielle du crédit viager hypothécaire pour les personnes âgées, mais de souligner qu'un intermédiaire financier, en améliorant le partage des risques au sein d'une famille, *peut offrir une valeur ajoutée non-négligeable à ses clients*. Secondairement, l'analyse des contrats familiaux suggère des pistes pour l'optimisation fiscale.

Faits empiriques. L'analyse des données européennes disponibles sur le patrimoine et les revenus des personnes de plus de 50 ans (Enquête européenne SHARE) montre un certain nombre de faits instructifs. Les $\frac{3}{4}$ des ménages de plus de 50 ans sont propriétaires de leur logement en Europe. Une fraction non-négligeable de personnes âgées possède un patrimoine immobilier élevé mais des revenus faibles, en comparaison, en raison de l'appréciation des biens immobiliers en zone urbaine, principalement. Par ailleurs, les enfants héritent ou reçoivent de leurs parents assez tard. La moitié des personnes qui ont reçu un transfert d'au moins 5000 euros reçoit un transfert (don entre vifs ou héritage) des parents après l'âge de 50 ans. Si une petite proportion de personnes, non-négligeable, devient propriétaire à l'occasion de l'héritage direct d'un bien immobilier des parents, la moitié des ménages propriétaires environ a acquis son logement avant que le chef de famille ait atteint l'âge de 40 ans. Donc, *les ménages héritent (ou reçoivent de l'aide) en moyenne 10 ans trop tard du point de vue de leur stratégie d'investissement immobilier.*



La figure 1 ci-dessus monte l'histogramme de l'âge au premier transfert reçu (don ou héritage). Source, enquête européenne SHARE.

Le patrimoine immobilier est la forme la plus répandue de détention du patrimoine, puisque le patrimoine financier non-immobilier médian représente 2% du patrimoine médian net. La valeur dont disposent les familles est donc pour l'essentiel immobilisée dans les résidences des parents. Le patrimoine d'un ménage, sous ses diverses formes, tend pourtant à décroître après l'âge de 65 ou 70 ans. D'un autre côté, on observe que les transferts (héritages ou dons entre vifs) jouent un rôle significatif dans l'accession à la propriété en Europe. Les ménages de personnes de plus de 50 ans

observés en Europe aujourd'hui, qui ont reçu de leurs parents, sont plus souvent devenus propriétaires lorsqu'ils ont reçu plus jeunes et lorsqu'ils ont reçu beaucoup — ce que le bon sens suggère, mais que la statistique confirme. *L'accession à la propriété n'est pas bien expliquée par le revenu du propriétaire mais la probabilité d'accession augmente significativement avec l'existence et le montant des dons et héritages.* Il est raisonnable de penser que ces personnes, devenues elles-mêmes parents, donneront à leurs enfants des sommes d'argent et des biens qui pourront jouer un rôle déterminant dans la construction de leur patrimoine.

Tableau 1	% de propriétaires*	% des ménages ayant reçu don ou héritage*
Autriche	56	18
Allemagne	53	30
Suède	57	42
Pays Bas	59	28
Espagne	87	17
Italie	78	19
France	72	23
Danemark	61	37
Grèce	84	25
Suisse	52	47
Belgique	79	42
Israël	83	29
Total	70	30

Source : données Européennes SHARE; *ménages de plus de 50 ans.

Tableau 2	Valeur du logement	Valeur des autres actifs	Taux d'imposition effectif de l'héritage (enfant)		Taux d'imposition effectif de la donation (enfant)	
			Union européenne*	France**	Union européenne*	France**
Cas A	135000 €	33750 euros d'épargne financière	2,8%	7%	3%	7%
Cas B	338000 €	169000 € d'épargne financière	5,75%	15,7%	5%	15,7%
Cas C	540000 €	Epargne 135000 Actif professionnel d'une valeur de 675000 €	5,12%	12,3%	4%	12,3%

*Source : European Commission (2014), *Cross Country Review of Taxes on Wealth and Transfers of Wealth*. Les taux effectifs sont des moyennes sur 27 pays. **France: on étudie le cas d'un enfant unique héritier en ligne directe, l'abattement de 100000 euros s'applique ; le dispositif Dutreil s'applique au transfert de l'entreprise dans le Cas C.

La fiscalité des transmissions par dons entre vifs ou héritages peut bien évidemment jouer un rôle clef dans le timing des dons parentaux et donc dans la distribution des âges d'accession à la propriété. Il y a une diversité de dispositions fiscales en Union Européenne, mais un socle commun de règles est partagé par un groupe central de pays.

L'héritage est taxé dans 18 des 28 pays de l'Union européenne, mais la plupart des petits héritages sont exemptés. La fiscalité des héritages est, en proportion de la recette fiscale totale, la plus élevée en

Belgique (1,37%) et en France (0,97%). Tous les pays de l'Union européenne taxent les donations sauf l'Autriche, le Portugal, la Suède les pays Baltes et la Roumanie. Le Tableau 2 montre des taux d'imposition effectifs moyens qui ont été calculés dans trois cas-types.

Hypothèses, modèle, contrats. L'idée de contrat familial intermédié peut être étudiée dans le cadre d'un modèle, relativement simple, dont on montre la flexibilité et les nombreuses possibilités d'extension. On considère le cas typique d'une mère et de sa fille unique. La mère est veuve et propriétaire de son logement. La fille souhaite accéder à la propriété en empruntant pour acheter son propre logement. Un contrat de crédit classique se fonderait seulement sur les revenus de la fille et prendrait le logement de la fille comme garantie. Cette dernière hériterait un jour de la maison de sa mère si la mère ne lui fait pas un don de son vivant.

Nous faisons ici trois hypothèses importantes. Dans une population de veuves propriétaires avec une fille unique, les individus se caractérisent d'abord par un certain degré d'*aversion pour le risque* (mère et fille sont prêtes à payer une prime d'assurance pour réduire la variabilité de leur revenu et de leur consommation de divers biens, dont le logement). Ensuite, la mère se caractérise par un certain degré d'altruisme, c'est à dire un certain souci du bien-être de sa fille (elle est concernée, à un certain degré, par la taille du logement de sa fille et plus généralement par son niveau de vie). Il peut y avoir des mères plutôt égoïstes et des mères plutôt généreuses, l'hypothèse est qu'il y a un certain degré, non nul, d'altruisme parental. Il peut aussi exister des filles qui voudraient aider leur mère. Pour cette raison, les choix des mères s'apparentent à (et sont traités comme) des décisions économiques collectives qui peuvent comporter un élément de redistribution (une mère riche augmentera sa satisfaction en donnant à une fille relativement plus pauvre). Enfin, la mère est supposée très attachée à son logement, elle ne veut pas le quitter, et elle ne veut pas le quitter pour un logement plus petit ni même, dans une certaine mesure, pour un logement plus grand mais différent. Cette hypothèse est assez réaliste et semble caractériser (à des degrés divers) un grand nombre de personnes âgées.

Le contrat optimal est offert par un banquier-assureur qui pratique un calcul financier (escompte) et un calcul d'actuaire, fondé sur les probabilités de survie de la mère (et l'évaluation rationnelle d'autres risques). Cet intermédiaire diversifie ses risques en gérant un portefeuille de contrats familiaux suffisamment grand. Le modèle que nous étudions met l'accent sur le problème d'assurance central qui est ici le risque de longévité de la mère. Il y a par ailleurs des risques sur le prix futur des biens immobiliers, des risques de chute dans la dépendance dus au grand âge, et des risques de perte (ou de fluctuation) des revenus que nous laissons de côté pour les besoins de la clarté de l'exposé. Nous établissons que le contrat optimal, sous nos hypothèses, consiste à partager le revenu et la richesse totale de la fille et de la mère, au cours du temps, de la manière qui suit. La mère vend sa maison en viager à la banque; elle reste chez elle comme usufruitière; elle touche une pension de la banque jusqu'à sa mort. La banque fait à la fille un crédit immobilier classique qui comporte une subvention ou un rabais équivalent à un certain don de la mère, qui peut être échelonné au cours du temps, et sur toute la durée du crédit. La mère a pu donner une partie du bouquet de son viager à sa fille, en franchise de droits de mutation à titre gratuit, si la partie du bouquet transférée est inférieure aux seuils d'exemption en vigueur. Enfin, la fille est totalement immunisée contre les conséquences d'un décès (ou de la maladie, suivie du décès) de sa mère: son revenu net de ses remboursements à la banque ne changent pas après le décès de sa mère; en substance, la fille a déjà touché son héritage.

La mère et la fille auraient-elles pu mettre en œuvre cet arrangement et « régler leurs affaires » par leurs propres moyens, en combinant des outils classiques? Pas tout à fait, ni si facilement. La mère aurait pu vendre son logement en viager de gré à gré, avec les risques et difficultés que cela comporte. L'entité banque-assurance, gérant un portefeuille immobilier, serait beaucoup plus efficace dans ce domaine. Elle peut ensuite transférer tout ou partie de son bouquet ou de sa rente viagère, en évitant les impôts sur les dons entre vifs, au besoin en donnant du liquide chaque mois à sa fille pour l'aider à

payer son crédit immobilier. La fille aurait pu prendre un crédit immobilier seule, mais pas aussi facilement, ni dans des conditions aussi bonnes, car la richesse de sa mère ne serait pas prise en compte. Enfin et surtout, l'aide de la mère cesserait avec sa mort, ce qui n'est pas le cas avec le contrat familial intermédié, car le banquier qui est aussi assureur sur la vie, peut aider la fille après la mort de la mère. C'est un avantage-clef de l'intermédiation.

Simulations. Nous calculons le contrat optimal pour un échantillon artificiel de familles, calibré pour être représentatif d'une classe moyenne aisée de propriétaires-occupants vivant en région parisienne, à titre d'illustration (micro-simulation). On calcule pour chaque famille le profit maximum (en termes actuariels, espérés et actualisés) qui peut être réalisé et partagé entre les parties à l'occasion de la mise en place du contrat familial optimal. On montre que la profitabilité de ces contrats est positive et non-négligeable ; que la fille achète un logement en moyenne plus grand qu'en l'absence de contrat familial ; que la satisfaction (utilité ou bien-être) de la famille augmente. Pour calculer le profit maximum, on compare l'utilité de la mère sous contrat familial avec son utilité si elle ne peut disposer que d'outils classiques (option externe de la famille). Cela permet de calculer le surplus actualisé maximum qui peut être extrait d'une famille et d'étudier sa distribution dans la population.

Passage à la pratique. On voit bien que ce type d'arrangement est potentiellement plus intéressant pour les familles s'il comporte une assurance contre le risque de dépendance, permettant, par exemple, de lisser les frais d'une maison de retraite de bon confort, où ceux d'une assistance à domicile. De même, il peut aussi être employé pour résoudre, avant la mort des parents, un problème de partage entre frères, sœurs et parent survivant. Enfin, le contrat peut « sauter » une génération et servir à aider les petits enfants. Ce type de contrat peut aussi être adapté pour aider un enfant ou petit enfant à monter un commerce ou une entreprise, et pour financer les études d'un petit enfant. Ces derniers cas méritent une réflexion spécifique. L'articulation de l'arrangement familial avec l'assurance-vie telle qu'elle se pratique en France mérite également une réflexion spécifique. L'intuition que nous soumettons à la réflexion du lecteur, c'est que les obstacles comportementaux, les réticences à la souscription de contrats viagers (énigme de la sous-annuitisation), le problème du recours limité au viager ou aux prêts viagers hypothécaires de type anglo-saxon, peuvent être plus aisément levés ou atténués dans le cadre de la définition d'un contrat familial intermédié. La façon de présenter ce type de contrat et ses avantages à la clientèle (framing) mérite une étude particulière.