

ANTICIPER, SEREINEMENT

Préparer sa transmission, sans s'y perdre.

Le guide des outils essentiels

Anticiper sa succession, ce n'est pas penser à la fin. C'est protéger ceux que l'on aime et leur épargner des démarches lourdes. Ce guide réunit, en langage clair, les principaux leviers que les notaires utilisent au quotidien.

À lire avant votre rendez-vous chez le notaire.

Un point de départ pédagogique, pas un conseil personnalisé.

L'ESSENTIEL EN UNE PAGE

Pourquoi s'y prendre tôt change tout

En France, une succession non préparée se règle dans l'urgence, souvent dans les six mois qui suivent un décès, au moment où les proches sont le moins disponibles pour cela. Les héritiers découvrent les comptes, cherchent les contrats, parfois vendent un bien familial pour payer les droits.

La bonne nouvelle, c'est que presque tout cela peut s'anticiper. Quelques décisions prises calmement, des années à l'avance, suffisent souvent à transmettre davantage, plus simplement, et à protéger le conjoint comme les enfants.

« On vous donne les règles du jeu et on vous prépare ; le notaire, lui, signe. »

Trois idées simples à garder en tête

1 Le temps est votre meilleur allié

La plupart des leviers, donation, démembrement, assurance-vie, sont d'autant plus efficaces qu'ils sont activés tôt. Certains se ferment avec l'âge.

2 Anticiper n'est pas figer

Préparer sa transmission ne veut pas dire se dépouiller. Beaucoup d'outils permettent de transmettre tout en gardant les revenus ou l'usage d'un bien.

3 Le notaire reste au centre

Ce guide vous aide à arriver préparé et à poser les bonnes questions. C'est le notaire qui établira, lui, la stratégie adaptée à votre situation.

LES LEVIERS DE LA TRANSMISSION

La boîte à outils

Voici les sept outils que l'on retrouve le plus souvent. Aucun n'est obligatoire : ils se combinent selon votre famille et votre patrimoine. Les chiffres sont donnés pour situer les ordres de grandeur.

1 L'assurance-vie

L'outil « hors succession » le plus souple pour transmettre, y compris à des personnes sans lien de parenté. Le capital revient directement aux bénéficiaires que vous avez désignés.

À titre indicatif : jusqu'à 152 500 € transmis par bénéficiaire en franchise de droits pour les versements effectués avant 70 ans. Selon la réglementation en vigueur. Votre notaire confirmera.

Le bon moment : avant 70 ans, lorsque la fenêtre fiscale est la plus favorable. Pensez aussi à relire votre clause bénéficiaire après chaque événement de vie.

2 La donation et ses abattements

Transmettre de son vivant permet d'utiliser des abattements qui se renouvellent dans le temps. Donner régulièrement, par petites étapes, est souvent plus efficace qu'une transmission unique au décès.

À titre indicatif : 100 000 € par parent et par enfant, renouvelables tous les 15 ans. Selon la réglementation en vigueur. Votre notaire confirmera.

Le bon moment : dès que le compteur des 15 ans est disponible ou reconstitué. Connaître la date de vos donations passées aide à planifier la suivante.

3 Le démembrement de propriété

On sépare la nue-propriété (la valeur du bien) de l'usufruit (le droit d'en jouir et d'en percevoir les revenus). On peut ainsi donner la nue-propriété aux enfants tout en gardant l'usage et les revenus sa vie durant.

À titre indicatif : la valeur fiscale de l'usufruit baisse par paliers d'âge (de l'ordre de 40 % à 70 ans, 30 % dès 71 ans). Donner tôt réduit donc la base taxable. Selon la réglementation en vigueur. Votre notaire confirmera.

Le bon moment : le plus tôt possible, et idéalement avant un anniversaire-pivot, car au décès les enfants récupèrent la pleine propriété sans droits supplémentaires.

4 Le testament

Le document qui dit qui reçoit quoi, dans la limite de la part réservée à vos héritiers. Indispensable pour protéger un partenaire de PACS, qui n'hérite de rien sans lui, ou pour répartir librement la part disponible de votre patrimoine.

À titre indicatif : faire enregistrer son testament au fichier central garantit qu'il sera retrouvé par n'importe quel notaire. Un testament écrit à la main doit être daté et signé, sous peine de nullité.

Le bon moment : dès qu'une situation particulière l'exige (PACS, famille recomposée, volonté précise), et à relire après chaque grand changement de vie.

5 La donation-partage

Une donation qui répartit les biens entre les enfants et fige leur valeur au jour de l'acte. Elle prévient les conflits futurs, car personne ne pourra contester la valeur retenue des années plus tard.

À titre indicatif : particulièrement utile à partir de deux enfants, pour traiter chacun de façon claire et équitable. Selon la réglementation en vigueur. Votre notaire confirmera.

Le bon moment : lorsque l'on souhaite organiser une répartition sereine et éviter les discussions au moment du partage.

6 Le Pacte Dutreil (entreprise)

Un dispositif puissant pour transmettre une entreprise familiale en allégeant fortement les droits, en échange d'un engagement de conservation des titres. Sans préparation, les héritiers peuvent être contraints de vendre l'entreprise pour payer les droits.

À titre indicatif : exonération pouvant atteindre 75 % de la valeur transmise. Dispositif technique et encadré, dont les conditions évoluent. Selon la réglementation en vigueur. Votre notaire confirmera.

Le bon moment : bien en amont de la transmission, avec un notaire et un conseil spécialisé, car les engagements s'inscrivent dans la durée.

7 La protection du conjoint

Régime matrimonial, donation entre époux, clause de préciput ou réversion d'usufruit : plusieurs outils sécurisent le niveau de vie du survivant sans entamer la part des enfants. Un point crucial dans les familles recomposées, où le conjoint perd une partie de sa protection légale.

À retenir : en famille recomposée, une donation entre époux peut rétablir une protection que la loi n'accorde pas automatiquement. Votre notaire confirmera.

Le bon moment : à examiner dès le mariage ou le PACS, et à revoir en cas de remariage ou de nouvelle composition familiale.

Aucun de ces outils n'agit seul. C'est leur combinaison, ajustée à votre famille et à votre patrimoine, qui fait la différence.

Donation et démembrement se complètent souvent ; l'assurance-vie protège le conjoint en parallèle du testament ; la donation-partage met tout le monde d'accord. Le rôle du notaire est précisément d'assembler ces pièces dans le bon ordre, au bon moment, pour votre situation.

UNE AFFAIRE DE TIMING

Les âges qui font basculer

Certaines portes fiscales s'ouvrent ou se ferment à des âges précis. Les connaître permet d'agir au bon moment, parfois quelques mois suffisent à faire la différence.

Avant 70

ANS

La fenêtre la plus favorable

L'assurance-vie offre son cadre de transmission le plus avantageux, avec l'abattement le plus élevé par bénéficiaire. C'est aussi l'âge idéal pour commencer à donner et à démembrer.

70 à 71

ANS

Un anniversaire-pivot

La valeur fiscale de l'usufruit diminue d'un palier : transmettre la nue-propriété juste avant un anniversaire-pivot peut changer la donne. Le cadre de l'assurance-vie devient aussi moins favorable après 70 ans.

Après 80

ANS

Certains leviers se ferment

L'exonération spéciale sur les dons familiaux de sommes d'argent ne s'applique plus. D'autres outils restent toutefois pertinents : il reste utile de faire le point.

Ces repères d'âge sont donnés **à titre indicatif, selon la réglementation en vigueur**. Les règles changent à chaque loi de finances : votre notaire vous indiquera la situation exacte au moment de vos décisions.

ARRIVER PRÉPARÉ

Ce qu'il est utile d'apporter

Rien d'obligatoire ici : ce sont des aides à la préparation. Plus votre notaire dispose d'éléments, plus son analyse sera précise et votre rendez-vous efficace.

DANS TOUS LES CAS

- Votre livret de famille
- Une pièce d'identité
- Votre dernier avis d'imposition

SI VOUS ÊTES MARIÉ OU PACSÉ

- Le contrat de mariage ou la convention de PACS, le cas échéant

SI VOUS POSSÉDEZ DE L'IMMOBILIER

- Les titres de propriété
- La dernière taxe foncière

SELON VOTRE SITUATION

- Assurance-vie : références des contrats et clauses bénéficiaires
- Parts de société : statuts, dernier bilan, pacte d'associés éventuel
- Donations passées : copies des actes antérieurs
- Testament déjà rédigé : une copie
- Objets de valeur : estimations ou factures disponibles

QUATRE ÉTAPES SIMPLES

Par où commencer

Inutile de tout faire d'un coup. Voici un chemin tranquille pour passer de l'intention à l'action, à votre rythme.

1

Faites le point sur votre situation

Famille, logement, épargne, contrats : posez à plat ce que vous possédez et qui vous souhaitez protéger. Notre bilan en ligne vous y aide en quelques minutes.

2

Repérez vos points d'attention

Identifiez les sujets prioritaires : un partenaire de PACS à protéger, une clause bénéficiaire à actualiser, une fenêtre fiscale qui se referme.

3

Rassemblez les documents utiles

Reprenez la liste de la page précédente et réunissez tranquillement ce qui vous concerne. Pas besoin d'être exhaustif dès le premier rendez-vous.

4

Prenez rendez-vous avec un notaire

C'est lui qui transformera ces repères en une stratégie sur mesure et donnera à vos décisions leur valeur officielle. Vous arriverez préparé et confiant.

VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

Faites votre bilan, gratuitement et en quelques minutes

Répondez à quelques questions simples : Prealys met en lumière vos points d'attention, vous prépare une fiche claire à apporter chez le notaire, et peut vous mettre en relation avec un notaire près de chez vous.

BILAN SUCCESSORAL EN LIGNE

Commencez votre état des lieux

Gratuit, confidentiel et sans engagement. Nous ne demandons ni votre nom ni vos montants précis, seulement de quoi vous orienter utilement.

[Faire mon bilan sur prealys.fr](https://prealys.fr)prealys.fr/bilan

Un mot important

Les informations de ce guide sont fournies à titre pédagogique et ne constituent pas un conseil juridique ou fiscal personnalisé. Les chiffres cités sont indicatifs, selon la réglementation en vigueur, et susceptibles d'évoluer à chaque loi de finances. Seul votre notaire pourra établir la stratégie adaptée à votre situation et donner à vos décisions leur pleine valeur juridique.