

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BANQUE

Session 2006

ÉPREUVE U5 A : **TECHNIQUES BANCAIRES
DU MARCHÉ DES PARTICULIERS**

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Dès que le sujet vous est remis, vérifiez qu'il est complet.

Il se compose de :

- 4 dossiers indépendants
- 9 annexes documentaires
- et 2 annexes A et B à rendre avec la copie.

Dossier 1 : Fiscalité et placements	41 points
Dossier 2 : Gestion des comptes	29 points
Dossier 3 : Projet immobilier	25 points
Dossier 4 : Client en difficultés financières	19 points
Forme :	6 points
Barème sur	120 points

***La clarté des raisonnements et la qualité de la rédaction interviendront
pour une part importante dans l'appréciation des copies.***

Aucun document autorisé.

Calculatrice (y compris financière) autorisée.

LA BANQUE DU GERS

Depuis le 15 janvier 2000, vous êtes chargé(e) de clientèle à la Banque du GERS–Agence de Plaisance-du-Touch. Située à moins de 15 km du centre de Toulouse, Plaisance compte 14 160 habitants. Proche du site de l’Aérospatiale où se monte l’Airbus A 380, cette ville a été choisie par de nombreux gersois salariés de l’aéronautique, désireux d’être proches de leur travail et de leur département d’origine. Beaucoup de jeunes couples s’y installent également ce qui a provoqué une hausse du marché de l’immobilier de 20 % en un an.

L’agence de la Banque du Gers est très dynamique. Sa clientèle est partagée en deux groupes :

- des cadres moyens ou supérieurs très exigeants, bien informés et intéressés par la finance ; ils ont peu de temps, utilisent la banque à distance et spéculent volontiers sur les produits boursiers ;
- une clientèle un peu plus traditionnelle, qui privilégie les placements sûrs et demande souvent des conseils très personnels au chargé de clientèle, notamment en matière fiscale.

Quatre entretiens sont prévus aujourd’hui :

- **M. et Mme MAGRET**, propriétaires fonciers aisés qui souhaitent préparer leur retraite en optimisant leur fiscalité (dossier 1),
- **Mlle PERNOD** et son ami **M. VITTEL** qui ont le projet de s’installer en couple (dossier 2)
- **M. DEJEAN** qui a un projet immobilier (dossier 3),
- **M. PRADEL**, en difficulté financière (dossier 4).

Liste des annexes à consulter

Dossier 1	Annexe 1	Fiche client M. et Mme MAGRET
	Annexe 2	Barème de l’impôt sur le revenu
	Annexe 3	Informations complémentaires M. et Mme MAGRET
	Annexe 4	Compilation d’articles
Dossier 3	Annexe 5	Les salaires, avoirs et crédits de M. et Mme DEJEAN
	Annexe 6	Frais et taux d’intérêt habituellement pratiqués à la Banque du Gers
	Annexe 7	Caractéristiques de l’offre de la société CFI
Dossier 4	Annexe 8	Les caractéristiques de l’obligation
	Annexe 9	Le budget de M. PRADEL

Liste des documents à rendre impérativement avec la copie

Dossier 1	Annexe A :	Feuille de calcul de l’impôt sur le revenu - 2 pages
Dossier 1	Annexe B :	Comparatif de deux placements retraite - 1 page

Cette étude de cas prend en compte les données techniques et fiscales fournies en annexe

DOSSIER 1 : FISCALITÉ ET PLACEMENTS

Vous avez rendez-vous avec les époux MAGRET. M. MAGRET, ancien agriculteur, est maintenant gérant salarié au sein de la SARL « Magresol ». Mme MAGRET est chargée de communication dans une société d'édition et voyage beaucoup. Le couple très occupé et peu intéressé par la fiscalité a pris l'habitude de faire appel à vous pour remplir sa déclaration de revenus. De plus, ils souhaitent aborder d'autres sujets ce matin. Ils s'inquiètent notamment des faibles revenus qu'ils percevront à la retraite (Mme est salariée depuis 5 ans seulement, après avoir élevé ses enfants).

1.1 Imposition sur le Revenu du couple MAGRET

Travail demandé :

- 1.1.1. Pour pouvoir procéder aux calculs, vous avez recueilli une liste d'informations sur le couple MAGRET lors d'un précédent entretien. En vous appuyant sur ces informations contenues dans les *annexes 1, 2 et 3*, calculez l'impôt dû par le foyer, avec l'option frais réels (**annexe A - à rendre avec la copie**).
- 1.1.2. Le choix du prélèvement forfaitaire libératoire sur les revenus des obligations vous semble-t-il judicieux ?

1.2. L'épargne retraite

Les époux MAGRET viennent de vendre un terrain et souhaitent placer l'argent de la vente en vue de leur retraite. Comme beaucoup de vos clients, les époux ont entendu parler du PERP et / ou de l'assurance vie avec « sortie en rente », mais ils ont peur de placer de l'argent dans une « assurance ». De plus, leur fille leur a communiqué des informations extraites d'un article concernant l'assurance-vie qui les inquiètent (*annexe 4*).

Travail demandé :

- 1.2.1. Expliquez la différence entre un contrat multi-support (ou unité de compte) et un contrat en euros.
- 1.2.2. Qu'appelle-t-on rendement net ?
- 1.2.3. En 2 ans, quelle est la baisse des rendements moyens de ces contrats ? Ce placement reste-t-il intéressant et rentable ?
- 1.2.4. Expliquez et comparez PERP et Assurance-vie, en vous appuyant sur le tableau type que vous avez élaboré pour tous vos clients, (**annexe B - à rendre avec la copie**).
- 1.2.5. Quelle somme devraient-ils placer sur un contrat d'assurance-vie le 1er janvier 2006 pour obtenir 35 000 € le 1^{er} janvier 2022, en partant d'une hypothèse de rendement moyen de 4,86 % ?
- 1.2.6. Dans le cas des époux MAGRET, quel produit vous semble le plus adapté ? Justifiez votre réponse.

à ce que vous proposez le meilleur type de contrat ?

pour répondre faire un calcul
est demandé dans l'annexe 4

DOSSIER 2 : LES COMPTES BANCAIRES

M. VITTEL, jeune ingénieur, travaille chez PuissancePlus, une entreprise sous-traitante de l'Aérospatiale, à Colomiers. C'est un grand voyageur, qui aime beaucoup le sport. Il possède un compte de dépôt et un livret dans votre agence.

Il vous présente son amie, Mlle PERNOD, âgée de 21 ans qui finit ses études en BTS Management des Unités Commerciales. C'est une adepte d'escrime. Dans un an, elle veut ouvrir un magasin de sport avec un petit pécule donné par ses grands-parents. Son ami s'est proposé pour l'aider dans la création de son commerce. Ils ont décidé de vivre en union libre et de s'installer dans l'appartement de M. VITTEL. Ils viennent ouvrir un compte joint dans votre agence et Mlle PERNOD est prête à transférer son compte de dépôt et ses comptes d'épargne de la concurrence, dans votre agence.

2.1. L'ouverture de compte joint

Travail demandé :

- 2.1.1. M. VITTEL et son amie sont-ils des clients « intéressants » ? Vous justifierez votre réponse.
- 2.1.2. Expliquez à vos clients les principes de base du compte joint. Conseillez vos clients sur l'intitulé du compte joint et sur les précautions à prendre.
- 2.1.3. Présentez sous forme de tableau les différents produits et services adaptés à leur profil et à leurs besoins.
- 2.1.4. M. VITTEL vous dit avoir entendu que le PEL n'était plus un produit intéressant aujourd'hui, que lui répondez vous ?
- 2.1.5. Présentez la démarche et les précautions à respecter lors de la clôture des comptes de Mlle PERNOD.
- 2.1.6. Quels sont les documents légaux et les vérifications nécessaires à l'ouverture d'un compte ?

2.2. Le régime matrimonial et les comptes bancaires

Dans la perspective de leur mariage, le couple vous questionne sur les contrats de mariage et vous demande si certains sont mieux adaptés à leur situation.

Travail demandé :

- 2.2.1. Quelles sont les raisons pour lesquelles le chargé de clientèle doit connaître le régime matrimonial de ses clients ?
- 2.2.2. Quels sont les régimes à proscrire, et ceux qui sont les mieux adaptés à leur situation ? Justifiez votre réponse.

DOSSIER 3 : PROJET D'UNE EXTENSION IMMOBILIÈRE

Vous avez rendez-vous ce jour avec Monsieur DEJEAN, cadre moyen employé par Airbus Industries, qui vous informe d'un projet d'extension de sa résidence principale. Il souhaite vous rencontrer afin d'envisager un financement. Afin de préparer l'entretien, vous consultez les détails du prêt immobilier existant ainsi que les salaires, l'épargne et les crédits du couple (voir *annexe 5*).

- Le coût total de l'**extension** est estimé à 50 000 €. M. DEJEAN prévoit de démarrer les travaux début août 2006.
- Par ailleurs, le couple souhaite **renégocier le prêt immobilier existant** contracté également à la Banque du Gers, car M. et Mme DEJEAN considèrent le taux fixe (taux proportionnel annuel) de 6,5 % trop élevé.

Votre direction est prête à proposer une nouvelle offre incluant le besoin de financement du projet et la renégociation aux conditions détaillées en *annexe 6*.

M. et Mme DEJEAN souhaitent un prêt à **taux fixe** avec une durée de remboursement de **6 ans**. Pour diminuer le montant emprunté, ils envisagent de clôturer uniquement le PEL de Mme DEJEAN, sans utiliser le droit à prêt. La mise en place pourrait intervenir fin juillet 2006. Les frais de dossier seront prélevés sur le compte de dépôts. La société de caution mutuelle a donné son accord pour transférer, sans frais, la garantie sur le nouveau contrat.

Travail demandé :

- 3.1 Détaillez le plan de financement en faisant ressortir :
 - le besoin de financement total,
 - les apports personnels,
 - le montant du prêt demandé,
 - les frais de dossier.
- 3.2 Établissez le tableau d'amortissement (assurances incluses) pour les 2 premières mensualités de la nouvelle offre de prêt (sur une durée de 6 ans). Vous disposez de l'*annexe 6* pour les conditions.
- 3.3 Calculez le nouveau taux d'endettement du ménage DEJEAN. Sans effectuer de calculs complémentaires, indiquez si l'on peut proposer à M. et Mme DEJEAN un prêt d'une durée inférieure à 6 ans.

Suite à votre offre, M. DEJEAN vous informe qu'il a reçu une autre offre de prêt immobilier pour le financement de l'extension auprès de la banque **Société CFI**. Il vous donne les caractéristiques de l'offre qu'il a reçue de la banque CFI (voir *annexe 7*).

- 3.4 Quels arguments pouvez-vous utiliser pour persuader M. DEJEAN d'accepter l'offre de prêt de la Banque du Gers ?
- 3.5 Que pouvez-vous demander à votre Directeur d'agence pour améliorer l'offre ?

DOSSIER 4 : CLIENTS EN DIFFICULTÉ FINANCIÈRE

Vous avez demandé à Monsieur PRADEL de venir vous voir. Son compte de dépôt est débiteur de 653,82 € ce qui dépasse sa limite de découvert autorisée. Il vous informe qu'il commence à avoir de sérieuses difficultés financières, son entreprise l'ayant licencié pour motif économique. De plus, il s'est séparé de sa femme il y a 3 mois et a dû trouver un appartement en location.

Afin de faire face à ses besoins financiers, il a essayé hier de vendre les actions qu'il détient dans la société Dodgy S.A. mais la cotation a été suspendue. Par ailleurs il a lu que la société Lendup S.A. dans laquelle il détient des obligations a récemment annoncé un déficit pour l'exercice en cours qui ne remet pas en cause la pérennité de l'entreprise. Il se demande s'il va recevoir son coupon le mois prochain (juin 2006).

Enfin, un troisième titre (la société Quickrich S.A.) que la banque lui a conseillé d'acheter s'est avéré désastreux : il a perdu 90 % de sa valeur depuis son introduction en bourse l'année dernière. M. PRADEL a appris que d'autres clients ayant acheté le titre, ont porté plainte pour « défaut de conseil » contre la banque du Gers.

Travail demandé :

- 4.1 Calculez le montant brut du coupon prévu le 30 juin 2006 et indiquez à votre client s'il le recevra (voir *annexe 8*).
- 4.2 Quelle est la valeur actuelle à la date d'aujourd'hui des obligations détenues ?
- 4.3 « L'affaire Quickrich » aborde la notion de « défaut de conseil ». Indiquez les précautions qu'un chargé de clientèle doit prendre afin d'éviter d'être poursuivi pour défaut de conseil lors de la commercialisation de produits boursiers.

Ayant entendu parler de la « Commission de surendettement », M. PRADEL se demande s'il ne peut pas y trouver une solution à ses difficultés.

Travail demandé :

- 4.4 Définissez le terme « surendettement » et précisez les signes qui le caractérisent.
- 4.5 Quelles sont les mesures qui peuvent être prises par la commission de surendettement ?
- 4.6 Doit-on considérer M. PRADEL comme une personne actuellement surendettée (*annexe 9*) ?
- 4.7 Afin de réduire les charges qu'il doit supporter, M. PRADEL a-t-il le droit de résilier son contrat d'assurance multirisque habitation ? Pour l'assurance auto, comment M. PRADEL pourrait-il immédiatement réduire ou arrêter le paiement des cotisations dues ?
- 4.8 Pour éviter un recours à la Commission de surendettement, quelles autres solutions d'aménagement du budget pourriez-vous conseiller à M. PRADEL ?
- 4.9 En supposant un refus de la Commission, M. PRADEL a-t-il un risque d'inscription à la Banque de France. Si oui, dans quel fichier. Quelles en sont les conséquences ?

ANNEXE 1 - FICHE CLIENT M. et Mme MAGRET

BANQUE : BANQUE DU GERS

AGENCE DE : PLAISANCE DU TOUCH

Date d'entrée en relation :		Nom du chargé de clientèle	
Nom du client	MAGRET	Téléphone domicile	0561560808
Adresse	6 Place Mercadieu 31830 Plaisance-du-Touch	Téléphone portable	0618300006
		E-mail	Madeleine.Magret@aol.com

SITUATION FAMILIALE :

Identifiant	Client	Conjoint
Nom	MAGRET	MAGRET
De jeune fille		MALMAISON
Prénoms	Alain	Madeleine
Date de naissance	24/01/59	12/07/61
Age	45 ans	43 ans
Nationalité	F	F
Profession	Gérant salarié	Chargée de communication
Employeur	Sarl MAGRESOL	Editions PlumeBlanche
Enfants	Pierrette, 20 ans Etudiante Véronique, 16 ans Lycéenne	
Couverture sociale/mutuelle	Mutuelle du Rempart	Mutuelle Bleue
Régime de retraite	Salariés	Salariés
REVENUS		
Salaire imposable	3 000 €/mois	3 250 €/mois
Autres revenus :		
Loyers	12 500 € annuels	
CHARGES :		
Frais sur locations	3 650 €	

PATRIMOINE et REVENUS M/Mme MAGRET	Patrimoine (en €)	Revenus (en €)
Immobilier :		
Maison d'habitation	300 000	
Appartements loués vides	190 000	12 500 € /an (revenus fonciers)
Pas de déficit foncier reportable		
PATRIMOINE et REVENUS M/Mme MAGRET	Patrimoine (en €)	Revenus (en €)
Autres biens :		
Véhicules divers :	15 200	
Comptes de dépôt	1 000	
Compte Titre	17 000	
Codevi M	2 850	46
Codevi Mme	2 850	46
Compte Pierrette	255	
Livret jeune Véronique	2 790	86

ANNEXE 2 - BARÈME DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

Montant du quotient familial			Montant de l'impôt brut	Tranche marginale d'imposition
<	QF	≤		
0	QF	4 334 €	Néant	-
4 334 €	QF	8 524 €	$(R \times 0,0683) - (296,01 \times N)$	6,83 %
8 524 €	QF	15 004 €	$(R \times 0,1914) - (1\,345,32 \times N)$	19,14 %
15 004 €	QF	24 294 €	$(R \times 0,2826) - (2\,713,68 \times N)$	28,26 %
24 294 €	QF	39 529 €	$(R \times 0,3738) - (4\,929,29 \times N)$	37,38 %
39 529 €	QF	48 747 €	$(R \times 0,4262) - (7\,000,61 \times N)$	42,62 %
48 747 €	QF		$(R \times 0,4809) - (9\,667,07 \times N)$	48,09 %
Modalités de calcul des frais kilométriques				
7 CV	jusqu'à 5 000 km : $D \times 0,511$		de 5 001 à 20 000 km : $(D \times 0,291) + 1100$	au-delà : $D \times 0,346$
D = Distance totale parcourue				

ANNEXE 3 - INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES M. ET Mme MAGRET

- Les époux ont :
 - fait des dons à des organismes pour personnes en difficulté pour 250 €,
 - versé 150 € à un parti politique.
- Pierrette a travaillé pendant l'année. Sa rémunération est imposable pour un montant de 1 250 €. Elle reste rattachée au foyer fiscal de ses parents.
- Une aide ménagère vient régulièrement aider le couple, et cela coûte 10 000 € par an.
- Mme verse une pension de 200 € par mois à son père dans le besoin. Elle a un fils âgé de 20 ans, d'un premier mariage. Elle lui verse également une pension alimentaire de 300 € par mois.
- M. a très peu de frais professionnels. Par contre Mme fait 24 600 km par an pour des déplacements professionnels avec une 7CV. Les repas pris lors des déplacements lui sont remboursés par l'entreprise.
- La SARL MAGRESOL a versé 4 800 € de dividendes nets.
- Des obligations du compte titre ont généré 2 620 € d'intérêts ; les époux ont opté pour le Prélèvement Forfaitaire Libératoire en début d'année.
- Pour leurs revenus fonciers, ils conservent le régime du micro foncier et sont exonérés de Contribution sur les Revenus Locatifs (CRL).

ANNEXE 4 - COMPILATION D'ARTICLES

Baisse de plus d'un tiers de point des rendements des grands contrats en euros.

Résultats relativement satisfaisants des contrats d'assurance -vie en euros, même si le rendement s'effrite inexorablement depuis 4 ans.

Anciennement nommés fonds «en francs», les contrats en euros ont rempli leur mission en 2005, même si les résultats sont en baisse passant sous le seuil psychologique des 5 % auquel s'accrochaient péniblement certains contrats en 2004.

Les taux de rendements nets 2005 des grands contrats font apparaître par rapport aux taux 2004 une diminution du rendement moyen de 0,3 point. Ce rendement moyen, qui s'élevait à 5,16 % en 2004 est de 4,86 % en 2005. Pour effectuer cette comparaison, nous avons retenu uniquement des contrats d'assurance vie qui ont une ancienneté d'au moins 8 ans et un encours d'au moins un milliard d'euros. Bien entendu, le rendement indiqué est le rendement net pour le fonds en euros, que le contrat soit resté un pur contrat en euros ou qu'il soit devenu un multi support (ou unités de compte). Ce rendement doit être amputé des

prélèvements sociaux –11 % désormais– auxquels les contrats d'assurance-vie sont assujettis au même titre que les autres produits d'épargne.

L'épargnant doit cependant se rassurer : même s'ils ne rapporteront jamais des fortunes en raison de leur adossement à des placements obligataires, ses contrats en euros n'afficheront jamais de perte grâce à leur effet de cliquet, ce qui, par les temps qui courent, n'est déjà pas si mal.

Les rendements des fonds en euros			
	Taux 2003	Taux 2004	Taux 2005
Rendement moyen 12 contrats	5,69 %	5,16 %	4,86 %

D'après les revues spécialisées.

ANNEXE 5 - LES SALAIRES, AVOIRS ET CRÉDITS DE M. ET Mme DEJEAN

	Monsieur DEJEAN	Madame DEJEAN																				
Revenus	Salaire mensuel moyen : 3 250 €	Salaire mensuel moyen : 1 400 €																				
Avoirs	Compte chèque joint : + 1 450 €																					
	PEL prime d'état incluse 15 000 € <ul style="list-style-type: none"> • ouvert le 02/11/1995 • taux de placement 5,25 % <i>rémunération annuelle brute (prime incluse)</i> • taux de prêt 5,54 % Codévi : 4 500 € Obligations : 10 500 € <ul style="list-style-type: none"> • Taux fixe 7,00 % • échéance 01/2007 	PEL prime d'état incluse 25 000 € <ul style="list-style-type: none"> • ouvert le 05/02/1993 • taux de placement 3,75 % <i>rémunération annuelle brute depuis le 05/02/03</i> • taux de prêt 5,54 % 																				
Crédits	Prêt immobilier en cours (voir tableau de remboursement ci-dessous) <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Montant du prêt</td> <td align="right">70 122 €</td> </tr> <tr> <td>Taux proportionnel annuel</td> <td align="right">6,50 %</td> </tr> <tr> <td>Taux Effectif Global (TEG)</td> <td align="right">7,195 %</td> </tr> <tr> <td>Remboursements</td> <td align="right">Mensuels</td> </tr> <tr> <td>Échéance</td> <td align="right">635,38 €/mois</td> </tr> <tr> <td>Durée</td> <td align="right">15 ans</td> </tr> <tr> <td>Assurance D.I.T. sur capital emprunté (100 % sur M. DEJEAN)</td> <td align="right">0,42 %</td> </tr> </table> Date de mise en place 02/06/1998 (1 ^{er} remboursement 02/07/1998) Garantie : dépôt auprès d'un organisme de caution mutuelle 0,3 % du montant emprunté Prêt à la consommation (achat d'électroménager) <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Montant du prêt</td> <td align="right">2 100 €</td> </tr> <tr> <td>Mensualité assurance comprise</td> <td align="right">65,00 € / mois</td> </tr> <tr> <td>Échéance 01/02/2008</td> <td></td> </tr> </table>		Montant du prêt	70 122 €	Taux proportionnel annuel	6,50 %	Taux Effectif Global (TEG)	7,195 %	Remboursements	Mensuels	Échéance	635,38 €/mois	Durée	15 ans	Assurance D.I.T. sur capital emprunté (100 % sur M. DEJEAN)	0,42 %	Montant du prêt	2 100 €	Mensualité assurance comprise	65,00 € / mois	Échéance 01/02/2008	
Montant du prêt	70 122 €																					
Taux proportionnel annuel	6,50 %																					
Taux Effectif Global (TEG)	7,195 %																					
Remboursements	Mensuels																					
Échéance	635,38 €/mois																					
Durée	15 ans																					
Assurance D.I.T. sur capital emprunté (100 % sur M. DEJEAN)	0,42 %																					
Montant du prêt	2 100 €																					
Mensualité assurance comprise	65,00 € / mois																					
Échéance 01/02/2008																						

Les éventuels prélèvements sociaux retenus lors de la clôture de certains placements ne seront pas pris en compte dans les calculs.

Extraits du tableau de remboursement (montants en euros)

N°	Date échéance	Capital dû début de période	Mensualité assurance comprise	Mensualité hors assurance	Amortissement	Intérêts	Assurance	Capital dû fin de période
1	02/07/98	70 122,00	635,38	610,84	379,83	231,01	24,54	69 890,99
...								
95	02/05/06	41 905,21	635,38	610,84	383,85	226,99	24,54	41 521,36
96	02/06/06	41 521,36	635,38	610,84	385,93	224,91	24,54	41 135,43
97	02/07/06	41 135,43	635,38	610,84	388,02	222,82	24,54	40 747,41
98	02/08/06	40 747,41	635,38	610,84	390,12	220,72	24,54	40 357,29
...								
...								
179	02/05/13	1 211,82	635,38	610,84	604,27	6,57	24,54	607,55
180	02/06/13	607,55	635,38	610,84	607,55	3,29	24,54	0

**ANNEXE 6 - FRAIS ET TAUX D'INTÉRÊT HABITUELLEMENT PRATIQUÉS
À LA BANQUE DU GERS**

Conditions standard sur prêts immobiliers libres

Taux nominal annuel (proportionnel)	4,5 %
Échéance hors assurance :	15,87 € pour 1 000 € empruntés
Assurance D.I.T.	0,36 % du capital emprunté par personne (100 % sur chaque « tête » <u>obligatoire</u>)
Frais de dossier	1 % du capital emprunté
Pas de frais de remboursement du prêt existant	

Pénalités prévues pour le remboursement d'un prêt immobilier par anticipation :

Pénalité de 3 % sur la base du capital restant dû plafonnée à six mois d'intérêts
Exception pour les remboursements liés à une renégociation : aucune pénalité

ANNEXE 7 -CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE DE LA SOCIÉTÉ CFI

Conditions :

Taux nominal révisable : 3,00 % la première année
A chaque anniversaire le taux sera modifié sur la base de l'EURIBOR 1 an plus 1,5 %
(Actuellement Euribor 1 an = 2,295 %)

Frais, assurances et cautions :

Frais de dossier : 1,00 % du montant emprunté avec un montant minimum de 400 €
Assurance D.I.T. : 0,36 % du capital emprunté (obligatoirement 100 % sur les 2 têtes)
Organisme de caution : 2,00 % du montant emprunté

ANNEXE 8 - LES CARACTÉRISTIQUES DE L'OBLIGATION**Caractéristiques des obligations détenues dans la société Lendup S.A.**

Valeur nominale de l'obligation	100 €
Taux d'intérêt nominal	5,5 %
Prix d'émission	105 %
Echéance du coupon	30 juin
Nb d'obligations détenues	50
Cours actuel de l'obligation	115 %

ANNEXE 9 - LE BUDGET DE M. PRADEL**a) Les charges que M. PRADEL doit payer :**

Charges MENSUALISÉES	€
Loyer de l'appartement personnel	400
Remboursement du prêt immobilier sur la maison familiale (quote-part due par M. PRADEL) CRD 60 000 €	650
Taxe foncière	40
Impôt sur le revenu	85
Taxe d'habitation	50
EDF / téléphone de son appartement	90
Nourriture et restaurants	350
Essence	100
Autres charges courantes (estimées) : vêtements, sorties...	200
Eau	20
Assurances multirisques habitation	20
Assurance Auto Tous Risques (Renault Espace)	45
Total	2 050 €

Par ailleurs, M. PRADEL a prévu de dépenser une somme de 650 € pour les vacances de l'été 2006.

b) Les revenus de M. PRADEL

Revenus MENSUELS	€
Allocation chômage (ASSEDIC)	1 600
Revenus des capitaux mobiliers	20
Total	1 620 €

ANNEXE A - à rendre avec la copie

FEUILLE DE CALCUL DE L'IMPÔT SUR LE REVENU				
1 – LE REVENU BRUT GLOBAL				
TRAITEMENTS, SALAIRES, PENSIONS ET RENTES :	Vous	Conjoint	Personnes à charge	Total
Traitements salaires				Arrondir à l'euro supérieur
Déduction forfaitaire 10 % pour frais professionnels (minimum 382 €, maximum 12 862 €) ou frais réels				
<i>Reste net</i>				
Abattement de 20 % limité à 23 580 €				
RESTE NET :				
REVENUS DES VALEURS ET CAPITAUX MOBILIERS du foyer :				
Produit des contrats d'assurance vie (abattement 9 200 € /couple ; 4 600 € /personne seule)				
50 % des revenus des capitaux mobiliers nets de frais ouvrant droit à abattement (1 220 € personne seule, 2 440 € couple) et à crédit d'impôts				
Revenus de capitaux mobiliers nets imposables :				
REVENUS FONCIERS :				
Total des revenus fonciers nets (micro foncier) abattement 40 %				
Déficit imputable				
Reste :				
REVENU (OU DÉFICIT) BRUT GLOBAL				
CSG DEDUCTIBLE report du montant IR				- 250,00
2 – LES CHARGES DÉDUCTIBLES				
Pensions alimentaires				
Déductions diverses (Perp)				
REVENU NET GLOBAL				
ABATTEMENTS SPECIAUX : pour personnes invalides : abattement de 1 646€ si R < 10 130 €, de 823 € si R < 16 370 € sinon 0.				
			Total des déductions	
REVENU NET IMPOSABLE				
3 – CALCUL DU NOMBRE DE PARTS				
4 – CALCUL DU QUOTIENT FAMILIAL et indication du taux marginal d'imposition :				
Quotient familial : Q =				
Taux marginal d'imposition : TMI =				
MONTANT DE L'IMPÔT selon barème. Détails des calculs :				I =
<p>Arrondir à l'€ supérieur à chaque fois.</p>				
6 – CORRECTIONS A APPORTER à l'impôt résultant du barème (inutile dans le cas présent)				

ANNEXE A ... suite

7 – DÉCOTE	
si l'impôt est inférieur à 800 €, la décote est de 400 € moins (IP/2) soit :	
IMPÔT APRES DÉCOTE	
8 – LES RÉDUCTIONS D'IMPÔT	
Dons à des organismes d'aide aux personnes en difficultés 66 % des sommes limitées à 422 €	
Dons aux autres œuvres, partis politiques et campagnes électorales 60 % des versements limités à 20 % du revenu net global.	
Sommes versées pour l'emploi d'un salarié à domicile (50 % des sommes versées limitées à 10 000 € ou à 13 800 € si un membre du foyer fiscal est titulaire de la carte d'invalidité d'au moins 80 %).	
Cotisations syndicales 50 % des sommes versées dans la limite de 1 % des salaires et pensions. Cette réduction ne s'applique pas aux salariés demandant la déduction des frais réels.	
Prestations compensatoires	
Intérêts d'emprunts	
Frais de garde des enfants à l'extérieur du domicile (25 % des sommes limitées à 2 300 € /enfant)	
Dépenses liées à la dépendance	
Enfants à charge poursuivant leurs études (61 € / enfant au collège, 153 € au lycée, 183 € dans l'enseignement supérieur).	
TOTAL DES RÉDUCTIONS D'IMPÔTS	
IMPÔT APRES IMPUTATION DES RÉDUCTIONS	
9 – IMPÔT À PAYER	
Impôt sur les plus-values / taux forfaitaire 16 %	
Contribution sur les revenus locatifs : 2,5 % des loyers	00
IMPUTATIONS :	
Avoirs fiscaux et autres crédits d'impôt (crédit d'impôt égal à 50 % des dividendes perçus plafonné à 115 € pour un célibataire, 230 € pour un couple)	
Crédit d'impôts pour dépenses d'acquisition des gros équipements et assimilés (15 % des dépenses limitées à 8 000 € pour un couple, 4 000 € par personne seule, majoré de 400 € par personne à charge dont le 1 ^{er} enfant, 500 € pour le second, et 600 € à partir du 3 ^e).	
Crédit d'impôt pour transformation de véhicule au GPL : 1 525 € par véhicule ouvrant droit au crédit d'impôt, ou 2 300 € si destruction de l'ancien véhicule.	
Prime pour l'emploi	00
IMPÔT DÙ	
<i>Aucun impôt n'est à acquitter s'il est inférieur à 61€.</i>	

COMPARATIF DE DEUX PLACEMENTS RETRAITE

		PERP	ASSURANCE-VIE
Transmission			
Sortie	anticipée		
	à l'échéance		
Fiscalité de la rente ou du capital à l'échéance et prélèvements sociaux			
Avantages majeurs			
Inconvénients majeurs			
Clause bénéficiaire			
Risques			