



Retranscription de la vidéo

L'IMPACT DES RÉGIMES MATRIMONIAUX

Revenons au projet de Isabelle et Fabrice. Ils ont deux enfants et bientôt trois. Ils s'apprêtent à vendre leur résidence principale. Ils l'avaient achetée à crédit et ils la vendent pour en acquérir une autre avec un nouveau prêt. Par ailleurs Fabrice a contracté un prêt professionnel qui sera terminé dans deux ans.

Ils sont pacsés sans convention ni testament.

Au vu de ce que nous avons évoqué précédemment, il me semble qu'ils ont intérêt à modifier ce schéma, avec l'aide d'un notaire bien entendu.

En revanche quelle que soit la solution matrimoniale qu'ils choisiront, ce sera neutre pour la banque. Dans tous les cas de figure ils pourront obtenir le crédit dont ils ont besoin, dans la mesure où ils sont solvables. Ils seront solidaires vis-à-vis de la banque pendant toute la durée du crédit, et toute modification nécessitera l'accord de la banque.

Aidons Isabelle et Fabrice à synthétiser ce que nous avons vu et à visualiser leur arbre de décision :

Le premier choix est de décider s'ils font évoluer leur PACS ou s'ils se marient. Le choix à ce stade est entre une solution plus formaliste et plus cérémoniale et une autre solution moins formaliste, moins cérémoniale.

Dans le PACS, la règle par défaut est la séparation de bien, dans le mariage, la règle par défaut est la communauté réduite aux acquêts. Dans les deux voies ils peuvent construire une solution qui correspondra à leurs objectifs. Ils auront à associer un choix de régime des biens et de dispositions successorales. À ce stade, rappelons-nous qu'en l'absence de testament le partenaire de PACS survivant n'a aucun droit sur la succession du décédé alors que l'époux a droit à une protection.

Pour le régime des biens, ils sont face à deux familles de solutions : les **solutions de communauté** et les **solutions de séparation**. Entre les deux, il y a la **communauté de participation aux acquêts**. Dans celle-ci la règle est la séparation pendant la durée de l'union et la communauté au moment de la fin de l'union.

En système de séparation, chacun possède et gère seul son patrimoine, il n'est pas engagé par les dettes de l'autre.

En système de communauté, les décisions se prennent en commun et chacun est responsable des dettes de l'autre. La communauté peut être limitée aux biens achetés après sa création ou étendue à tous les biens. Dans tous les cas il peut être nécessaire d'adopter des **dispositions successorales réciproques** pour améliorer la situation du conjoint survivant.

Isabelle et Fabrice seraient ici tenter de demander conseil à leur conseiller bancaire.

Rappelez-vous que ce dernier n'a pas le droit de leur donner d'autre conseil que celui de consulter ensemble un notaire. Son devoir est de les informer de son mieux et, le moment venu, de leur demander une copie de leurs conventions, contrat de PACS ou contrat de mariage et de leurs éventuelles dispositions testamentaires.

Pour autant, si le conseiller doit se tenir à l'écart des choix de solution de vie commune de ses clients, il a l'obligation de parfaitement connaître les revenus, le patrimoine et la situation juridique de ses clients. De plus, il a un **devoir de conseil** sur d'autres sujets.

Conseiller cela veut dire écouter, informer et faire prendre conscience des conséquences de telle ou telle décision, ou absence de décision, et toujours présenter des solutions adaptées aux besoins et attentes des clients.

Par exemple, si les clients se rendent compte que la protection de l'époux ou du partenaire de PACS n'est pas totalement réglée par les dispositions successorales adoptées en complément des contrats, alors ils pourront réfléchir avec le conseiller aux solutions d'assurance qui pourraient les aider à mieux atteindre leurs objectifs.

Mais procédons par ordre :

- Un, Isabelle et Fabrice prennent rendez-vous avec un notaire
- Deux, ils choisissent avec lui la solution qui leur convient le mieux

- 
- Trois, ils reviennent voir leur conseiller avec ce qu'ils auront décidé
 - Quatre, le conseiller met à jour les données de patrimoine et d'organisation de famille
 - Cinq, le conseiller vérifie avec ses clients leurs objectifs de protection
 - Six, il leur présente des solutions
 - Sept, Isabelle et Fabrice décident.