

GUIDE PATRIMONIAL PREMIUM

Que faire avec 100 000 euros ?

Méthode, allocations possibles, fiscalité, points de vigilance et questions à poser avant de placer une somme importante.

Ce guide a été conçu pour vous aider à passer d'une question simple - où placer mon argent ? - à une vraie réflexion patrimoniale : horizon, liquidité, fiscalité, revenus, transmission, immobilier et niveau de risque acceptable.

Pour qui ?	Objectif	Résultat attendu
Particulier, libéral, salarié ou retraité disposant d'un capital à organiser.	Comparer les grandes pistes sans se limiter au rendement affiché.	Préparer un échange clair avec un conseiller patrimonial.

Bureau Finances - Conseil en gestion de patrimoine

Assurance-vie, SCPI, produits structurés, immobilier, retraite, fiscalité et transmission.

Contact : 09 52 27 30 46 - jb.bordas@bureauфинances.com

1. Le bon placement commence par le bon diagnostic

Le réflexe le plus courant consiste à demander : quel placement rapporte le plus ? C'est rarement la meilleure première question. Pour un cabinet patrimonial, le point de départ est plutôt : quelle fonction ce capital doit-il remplir dans votre vie ?

Un même montant de 100 000 euros peut servir à préparer la retraite, sécuriser un apport immobilier, générer des revenus, transmettre, diversifier un patrimoine trop exposé à l'immobilier ou simplement conserver une marge de manoeuvre.

Les 6 questions structurantes

- Quel est l'horizon réel de placement : 2 ans, 8 ans, 15 ans ou plus ?
- Quelle somme doit rester disponible sans délai ?
- Quel niveau de baisse temporaire ou définitive pouvez-vous accepter ?
- Cherchez-vous un revenu régulier ou une capitalisation long terme ?
- Quelle est votre fiscalité actuelle et probable à la retraite ?
- Faut-il déjà préparer la transmission ou protéger un conjoint ?

La méthode premium : raisonner par poches

Plutôt que de chercher un support unique, il est souvent plus robuste de créer plusieurs poches : sécurité, projets, rendement, croissance, transmission. Cette approche rend la stratégie plus lisible et limite les décisions émotionnelles.

Poche	Rôle	Question à trancher
Disponibilité	Faire face aux imprévus et garder de la souplesse.	Combien faut-il garder sans risque de marché ?
Projets	Préparer achat, travaux, aide familiale ou changement de vie.	A quelle date l'argent peut-il être nécessaire ?
Rendement	Créer des revenus potentiels ou compléter la retraite.	Quel revenu net après fiscalité et frais ?
Croissance	Chercher une performance long terme avec volatilité acceptée.	Quelle baisse temporaire serait supportable ?
Transmission	Organiser bénéficiaires, donations, conjoint, enfants.	Qui doit recevoir quoi, quand et dans quel cadre ?

2. Trois stratégies possibles avec 100 000 euros

Les exemples ci-dessous ne sont pas des recommandations. Ils montrent comment une même somme peut être répartie différemment selon le profil. La bonne allocation dépend de votre âge, de vos revenus, de vos crédits, de vos objectifs familiaux et de votre fiscalité.

Profil	Logique dominante	Exemple de répartition de réflexion
Prudent	Préserver la souplesse et limiter la volatilité.	30 % liquidités/projets, 45 % assurance-vie prudente, 15 % supports diversifiés, 10 % opportunités progressives.
Équilibré	Combiner disponibilité, rendement potentiel et capitalisation.	20 % liquidités/projets, 35 % assurance-vie diversifiée, 25 % SCPI ou immobilier papier, 20 % supports de croissance.
Dynamique	Accepter davantage de fluctuations pour viser le long terme.	15 % liquidités, 30 % assurance-vie diversifiée, 20 % SCPI, 25 % unités de compte/actions, 10 % produits structurés étudiés au cas par cas.

Pourquoi cette lecture est utile

Elle évite deux erreurs fréquentes : laisser tout le capital dormir sur un compte par peur de se tromper, ou tout investir immédiatement dans une solution séduisante mais mal adaptée à l'horizon réel.

Point de vigilance

- Un rendement annoncé ne dit rien du risque de perte, des frais, de la liquidité ou de la fiscalité.
- Une allocation doit pouvoir être expliquée simplement. Si elle devient incompréhensible, elle est souvent trop fragile.
- La disponibilité n'est pas un défaut : c'est parfois ce qui permet de saisir une opportunité plus tard.

3. Assurance-vie : cadre central, mais pas automatique

L'assurance-vie est souvent un pilier patrimonial parce qu'elle combine plusieurs usages : investir, diversifier, préparer la transmission, organiser une clause bénéficiaire et conserver une certaine souplesse de retrait. Mais le contrat, les frais et les supports choisis font toute la différence.

Usage	Intérêt	Points à vérifier
Épargne long terme	Capitaliser avec plusieurs supports dans un cadre unique.	Frais d'entrée, frais de gestion, qualité du fonds euro, gamme d'unités de compte.
Retraits futurs	Mettre en place des rachats partiels si besoin.	Part de gains dans le retrait, fiscalité, prélèvements sociaux, ancienneté du contrat.
Transmission	Désigner un ou plusieurs bénéficiaires hors cadre classique de la succession.	Clause bénéficiaire, âge au versement, montants, cohérence familiale.
Diversification	Combiner fonds euros, obligations, immobilier, actions ou supports profilés.	Risque réel des unités de compte et horizon nécessaire.

Lecture fiscale simplifiée

L'impôt n'est généralement déclenché qu'en cas de rachat, et seulement sur la part de gains comprise dans le retrait. La fiscalité dépend notamment de l'ancienneté du contrat, de la date des versements, du montant total versé et de votre option fiscale. Après 8 ans, un abattement annuel sur les gains retirés peut s'appliquer.

Le sujet à ne pas négliger : la clause bénéficiaire. Une clause trop vague, ancienne ou incohérente avec la situation familiale peut créer des tensions ou réduire l'efficacité patrimoniale du contrat.

Source publique utile : Service-Public.fr et impots.gouv.fr pour les règles civiles et fiscales applicables. Les règles peuvent évoluer et doivent être vérifiées au moment de la décision.

4. SCPI : rechercher des revenus sans oublier le risque

Les SCPI donnent accès à de l'immobilier d'entreprise ou résidentiel mutualisé. Elles peuvent intéresser un épargnant qui recherche des revenus potentiels sans acheter directement un bien. Elles restent néanmoins des placements immobiliers : la valeur des parts peut baisser, les revenus ne sont pas garantis et la liquidité peut être limitée.

Critère	Pourquoi c'est important	Question à poser
Capitalisation	Une SCPI plus importante peut être mieux diversifiée.	Quelle taille et combien d'immeubles ?
Taux d'occupation	Indique la part des locaux effectivement loués.	Le taux est-il stable ou en baisse ?
Report à nouveau	Réserve potentielle pour lisser une partie des distributions.	Combien de jours/mois de distribution en réserve ?
Endettement	Peut amplifier la performance ou la fragilité.	Quel niveau de dette et à quel coût ?
Frais	Les frais d'entrée et de gestion pèsent sur la rentabilité réelle.	Quel rendement net réaliste sur mon horizon ?
Liquidité	La revente des parts peut prendre du temps.	Existe-t-il une file d'attente de retrait ?

SCPI à crédit : l'effet de levier doit être piloté

Acheter des SCPI à crédit peut permettre de construire un patrimoine tout en conservant une partie de son capital disponible. Mais l'opération doit être testée avec prudence : mensualité, fiscalité des revenus fonciers, délai de jouissance, assurance emprunteur, effort d'épargne et risque de baisse des revenus.

Les 5 vérifications avant une SCPI à crédit

- Le revenu SCPI couvre-t-il une part suffisante de la mensualité ?
- L'effort d'épargne reste-t-il supportable si les revenus baissent ?
- La fiscalité des revenus fonciers a-t-elle été intégrée ?
- La durée du crédit laisse-t-elle une capacité d'emprunt pour d'autres projets ?
- Le choix des SCPI est-il diversifié par secteur, zone géographique et société de gestion ?

5. Produits structurés : comprendre le scénario avant le coupon

Un produit structuré peut avoir une place dans une allocation, mais il ne doit jamais être choisi uniquement pour son coupon affiché. Il faut comprendre le sous-jacent, la barrière de protection, la durée maximale, les conditions de remboursement et le risque de perte en capital.

Élément	À comprendre	Signal d'alerte
Sous-jacent	Indice, action, panier, fonds ou autre référence.	Sous-jacent trop concentré ou mal compris.
Barrière	Niveau à partir duquel le capital peut être exposé.	Protection présentée comme une garantie alors qu'elle est conditionnelle.
Coupon	Rendement potentiel selon un scénario défini.	Coupon élevé sans lecture du risque de marché.
Durée	Remboursement anticipé possible ou échéance maximale.	Argent qui pourrait être nécessaire avant l'échéance.
Émetteur	Risque lié à l'établissement qui porte le produit.	Qualité de crédit non regardée.

Règle de bon sens : si le scénario de perte, de remboursement et de rendement ne peut pas être expliqué en quelques phrases, le produit mérite une analyse plus poussée avant toute souscription.

La place possible dans une allocation

Un produit structuré peut servir de poche complémentaire pour diversifier une assurance-vie ou un contrat de capitalisation. Il ne remplace pas une stratégie globale et doit rester cohérent avec l'horizon, la liquidité souhaitée et le niveau de risque accepté.

6. Crédit, immobilier et capacité d'emprunt

Pour un investisseur qui envisage l'immobilier, la question n'est pas seulement le taux du crédit. Il faut arbitrer entre coût total, mensualité, taux d'endettement, capacité d'emprunt future et confort de trésorerie.

Une durée plus longue augmente souvent le coût total du crédit, mais peut réduire la mensualité. Dans certains cas, cela permet de garder une capacité d'emprunt pour un futur projet immobilier ou pour une opération complémentaire, par exemple des SCPI à crédit. Le bon choix n'est donc pas uniquement le crédit le moins cher : c'est celui qui sert le plan global.

Décision	Avantage potentiel	Contrepartie
Durée courte	Coût total souvent plus faible.	Mensualité plus élevée, capacité d'emprunt réduite.
Durée longue	Mensualité plus basse, trésorerie plus souple.	Coût total plus élevé.
Apport élevé	Dossier plus solide, dette plus faible.	Moins de liquidité disponible après achat.
Apport mesuré	Conserve du capital pour travaux, sécurité ou placement.	Mensualité et intérêts plus importants.

Point bancaire

- Le taux d'endettement est un indicateur central, mais la qualité du reste à vivre compte aussi.
- Solder certains crédits peut améliorer le dossier pour l'emprunt principal.
- Il faut éviter de fragiliser la trésorerie simplement pour maximiser le montant emprunté.

7. Fiscalité et transmission : anticiper avant l'urgence

La fiscalité ne doit pas être l'unique moteur d'une décision patrimoniale, mais l'ignorer peut coûter cher. Les sujets de transmission, en particulier, se préparent souvent plusieurs années à l'avance.

Sujet	Repère utile	Vigilance
Succession enfant	Abattement de 100 000 EUR par parent et par enfant, sous réserve des donations antérieures rapportables fiscalement.	Le délai de rappel fiscal des donations est généralement de 15 ans.
Personne handicapée	Abattement spécifique de 159 325 EUR pouvant se cumuler avec d'autres abattements.	Les conditions doivent être vérifiées.
Résidence principale	Abattement possible de 20 % si le logement est aussi la résidence principale de certaines personnes protégées au décès.	Ce n'est pas automatique pour tous les héritiers.
Démembrement	La valeur fiscale de l'usufruit et de la nue-propriété dépend de l'âge de l'usufruitier.	Outil puissant, mais juridique et familialement sensible.
Assurance-vie	Cadre successoral spécifique selon l'âge au versement et la clause bénéficiaire.	Clause à relire régulièrement.

Barème fiscal de l'usufruit et de la nue-propriété

Âge de l'usufruitier	Valeur fiscale de l'usufruit	Valeur fiscale de la nue-propriété
Moins de 21 ans	90 %	10 %
21 à 30 ans	80 %	20 %
31 à 40 ans	70 %	30 %
41 à 50 ans	60 %	40 %
51 à 60 ans	50 %	50 %
61 à 70 ans	40 %	60 %
71 à 80 ans	30 %	70 %
81 à 90 ans	20 %	80 %
Plus de 91 ans	10 %	90 %

Sources publiques consultées : Service-Public.fr, fiche droits de succession vérifiée le 09/02/2026 ; Code général des impôts, article 669 pour le barème fiscal usufruit/nue-propriété.

8. La checklist premium avant de décider

Avant d'investir 100 000 euros, cette checklist permet de repérer les angles morts. Plus vous cochez de points sans réponse claire, plus un audit patrimonial est utile avant de signer.

Thème	Questions à valider
Objectif	Quel est l'objectif prioritaire : sécurité, revenus, retraite, transmission, croissance ou projet immobilier ?
Horizon	Quelle partie du capital peut être immobilisée 8 ans ou plus ?
Liquidité	Quelle réserve doit rester disponible à court terme ?
Risque	Quelle perte temporaire serait acceptable sans remettre en cause la stratégie ?
Fiscalité	Quel sera le revenu net après impôt et prélèvements sociaux ?
Frais	Quels frais d'entrée, de gestion, d'arbitrage ou de sortie s'appliquent ?
Dette	Le placement modifie-t-il votre capacité d'emprunt future ?
Transmission	Les bénéficiaires, donations ou clauses sont-ils cohérents avec votre situation familiale ?
Diversification	Êtes-vous déjà trop exposé à une classe d'actifs, un pays, un secteur ou une société de gestion ?
Suivi	A quelle fréquence la stratégie sera-t-elle revue ?

Une bonne décision patrimoniale n'est pas seulement une décision rentable. C'est une décision que vous comprenez, que vous pouvez tenir dans le temps et qui reste cohérente avec vos projets.

9. Exemple de plan d'action sur 90 jours

L'objectif n'est pas de tout investir en une fois. Une démarche premium consiste à avancer par étapes, avec des décisions hiérarchisées.

Étape	Action	Résultat attendu
Jours 1 à 15	Bilan de la situation : revenus, charges, crédits, épargne, fiscalité, famille, objectifs.	Vision claire du point de départ.
Jours 15 à 30	Définition des poches : liquidité, projets, long terme, revenus, transmission.	Montants cibles par poche.
Jours 30 à 45	Comparaison des solutions : assurance-vie, SCPI, crédit, produits structurés, supports financiers.	Scénarios lisibles avec avantages et limites.
Jours 45 à 60	Sélection des enveloppes et supports, vérification des frais, clauses et risques.	Plan d'investissement documenté.
Jours 60 à 90	Mise en place progressive et calendrier de suivi.	Stratégie lancée sans précipitation.

Quand demander un audit patrimonial ?

Un audit devient pertinent lorsque le montant à placer a un impact réel sur votre avenir : retraite, achat immobilier, fiscalité, transmission, protection du conjoint ou revenus complémentaires. L'objectif est de vérifier la cohérence globale avant de choisir les produits.

Vous disposez de 50 000, 100 000 ou 200 000 euros à organiser ? Demandez un audit patrimonial gratuit sur [BureauFinances.com](https://bureaufinances.com). Un conseiller vous rappelle pour analyser votre situation, sans engagement.

Bureau Finances - 09 52 27 30 46 - jb.bordas@bureaufinances.com - bureaufinances.com

Avertissement important

Ce document est fourni à titre pédagogique. Il ne constitue ni une recommandation personnalisée, ni une sollicitation, ni une offre de souscription. Les exemples de répartition sont des illustrations de méthode et ne doivent pas être reproduits sans analyse préalable.

Les placements financiers et immobiliers peuvent présenter un risque de perte en capital, une liquidité limitée, des revenus non garantis et une fiscalité variable. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Les éléments fiscaux et juridiques mentionnés sont des repères généraux. Ils peuvent évoluer et doivent être vérifiés au moment de la décision auprès des sources officielles ou des professionnels compétents.

Sources publiques consultées

Service-Public.fr - Droits de succession, évaluation de la succession et calcul des droits, fiche vérifiée le 09 février 2026.

Code général des impôts - Article 669, barème fiscal de l'usufruit et de la nue-propriété.

Impots.gouv.fr - informations générales relatives à la fiscalité des successions et de l'assurance-vie.

Prochaine étape : utilisez les simulateurs de BureauFinances.com ou demandez un rappel pour transformer ces repères en stratégie adaptée à votre situation.