

Le Viager Responsable

100% Actuaires – Data Science - Durabilité

24/11/2025



Introduction



Patrick Cohen
Senior Manager



Conseil - Audit - Formation en Actuarariat



Conseil - Audit - Formation en Actuarariat



Anaëlle Bouzaglou
Consultante Senior



Conseil - Audit - Formation en Actuarariat



Yaniv Dayan
Président



Nos activités en quelques mots

Le Cabinet

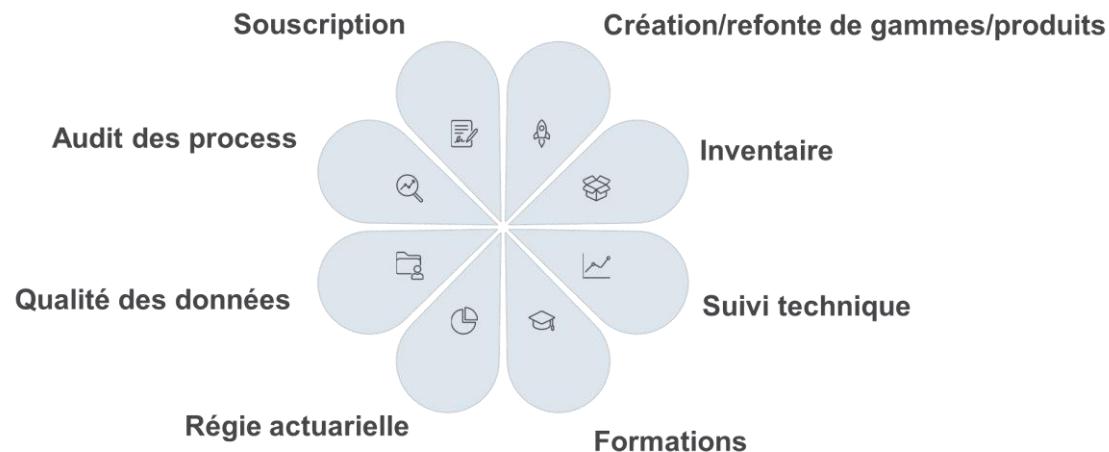
Actuaires Conseil
Indépendants, spécialisés
dans les missions
d'expertise, d'audit et de
formation pour le secteur
de l'assurance.

100 / 120
Missions/an Clients

Nos Valeurs

Pragmatisme, pédagogie et
proximité sont au cœur de
notre approche, dédiée au
service des acteurs de
l'Assurance.

ACTUELIA
Conseil - Audit - Formation en Actuarial



L'Histoire

Fondés en 2013, nous
avons bâti notre réputation
sur des partenariats de
confiance sur le long terme
avec nos clients du secteur
assurantiel.

40
consultants

Yaniv DAYAN

- **Actuaire certifié**
- **15 ans d'expérience en assurance de personnes (épargne retraite, santé et prévoyance) : Chief actuary puis CFO**
- **J'accompagne depuis 2024 également des mutuelles ou assureurs dans leur besoin en actuariat ou en finance (DAF ou Chief Actuary à temps partiel)**
- **fonde VIARESP en 2023**

La Société

Agence immobilière,
courtier d'assurances,
spécialiste des solutions
financières et viagères



**Plus de 50
mandats**

Nos Valeurs

Investissement éthique,
pragmatisme, agilité,
soutien aux séniors

L'Histoire

Fondée en 2023, Viasp est née de l'expertise d'un actuaire engagé à transformer le viager en un modèle d'investissement responsable

10 agences
partenaires

SOMMAIRE



- 1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociaux**

- 2. Des solutions innovantes : vers une économie plus durable**

- 3. Cas pratique illustratif**



1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociaux



1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociaux

Le viager, quésaco ?

- ❖ C'est une forme de vente immobilière :
 - Un **vendeur** cède son bien immobilier à un **acquéreur**.
 - En contrepartie, l'acquéreur verse :
 - **Un bouquet** : somme versée comptant le jour de la vente,
 - **Une rente viagère** : somme périodique (mensuelle, trimestrielle, etc.) versée jusqu'au décès du vendeur.
 - Le vendeur peut **conserver le droit d'usage et d'habitation** (viager occupé), ou le céder immédiatement (viager libre).



1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociaux

• Jeanne Calment (France, 1875-1997) :

- Elle a vécu **122 ans et 164 jours** et avait vendu son appartement en viager à 90 ans.
- L'acquéreur est... **mort avant elle** après lui avoir payé plus de **2 fois la valeur du bien**.



Le viager représente **moins de 1 % des ventes immobilières en France**

- Entre 4 000 et 6 000 ventes par an en moyenne,
- En 2024 entre 5 500 et 6 000 ventes

Sources : [Observatoire Viagimmo 2024 – Viagimmo](#),
[Le viager est-il devenu tendance sur le marché immobilier ? \(L'Express\)](#)
[Etude viager : les attentes des investisseurs immobiliers en 2024 \(Justager\)](#)

1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociaux

En quoi le sujet du viager est-il un sujet actuariel ?

- Le **viager** combine plusieurs compétences propres aux actuaires :
 - Aléa** (tables de mortalité et lois de survie)
 - Valorisation financière** (valeur actuelle des rentes futures et du bouquet éventuel)
 - Risque lié au marché** (intégration de la volatilité du marché immobilier)



- Audit / Accompagnement sur la modélisation d'outils de calculs viager : hypothèses / rente selon type de vente
- Production de certificats de contrôle de modèles

1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociétaux

Le viager : un sujet au cœur de la durabilité...

- ❖ Dimension Sociale - La France est le pays **qui compte le plus de supercentenaires (110 ans et +)** au monde, proportionnellement à sa population :
 - En 2024, on recensait environ **30 000 centenaires** en France, un chiffre qui pourrait grimper à **200 000 en 2070**. **De plus, en 2070, près d'1 Français sur 3 aura plus de 60 ans**
 - En 1900, à la naissance, l'espérance de vie était de **48 ans pour un homme, 56 ans pour une femme**. Aujourd'hui, elle dépasse **80 ans et 85 ans**
- ➔ Le viager offre ainsi une réponse concrète au défi du vieillissement en permettant aux seniors de mieux vivre chez eux, tout en bénéficiant d'un complément de revenus durable et sécurisé
- ❖ Dimensions Economique et Environnementale
 - Le viager introduit une **logique de solidarité intergénérationnelle** dans l'usage du logement
 - Il favorise une approche **cyclique** du patrimoine immobilier

...qui présente certaines limites

- ❖ Une opération à risque aussi bien en termes de montant que de durée => interrogation sur le montant que devra payer l'acquéreur au global ? Sur quelle période ?
- ❖ Un sujet pouvant paraître « morbide »

1. Le viager : un levier d'avenir face aux défis sociaux

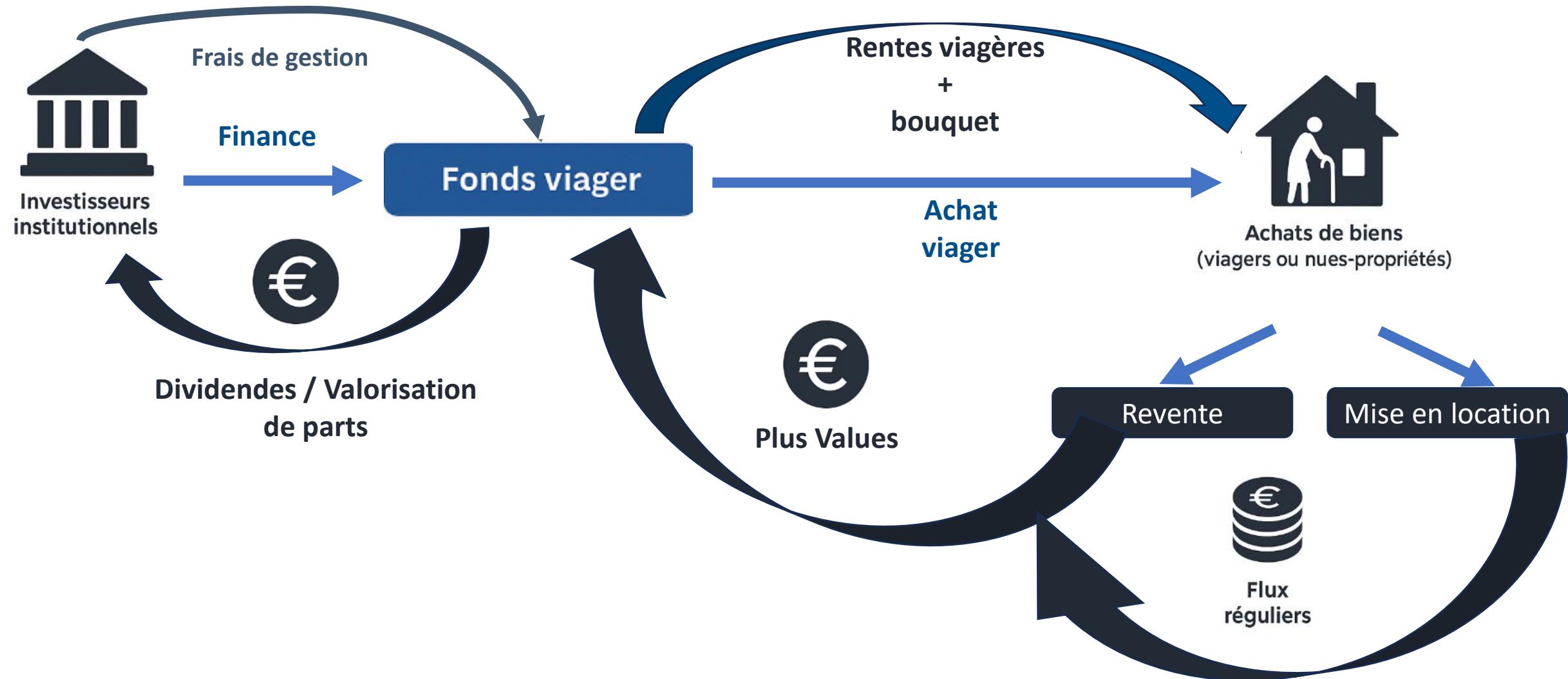
	Acheteur	Vendeur				
Fiscalité optimisée	● ○		✗	✓	Conserver l'usufruit viager	○
Pas de risque viager	○		✓	✗	Donations défiscalisées	○
Faible capital nécessaire	○		✗	✓	Conflit d'intérêts	○ ○
Risques d'impayés des rentes	○		—	✗	Protection de la longévité	○
Vente classique					Vente classique	✗
Viager					Viager	✓



2. Des solutions innovantes : vers une économie plus durable



2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable



2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable

- ❖ Pour un organisme d'assurance, le **fonds viager** présente plusieurs intérêts stratégiques :
 - ❖  **Diversification d'actifs** : Accès à une classe d'actifs immobiliers décorrélée des marchés financiers (immobilier résidentiel occupé, rendement long terme).
 - ❖  **Rendements adossables sur des passifs longs** : Rentes viagères et plus-values à terme offrent un profil de flux régulier intéressant pour financer des passifs longs
 - ❖  **Impact social** : Outil d'investissement responsable (ESG) : maintien à domicile des seniors, réallocation de capital aux retraités.
- ❖ Bien que les fonds viagers soient attractifs, ils exposent toutefois les organismes à plusieurs risques :
 - ❖  **Cout en capital** : Risque de marché (module immobilier du SCR) et exigence d'évaluation mark-to-model.
 - ❖  **Risque de liquidité** : impossibilité de revente rapide avant libération du bien :
 - ❖ Le cycle de rotation des actifs dépend de la durée de vie des crédirentiers ,
 - ❖ En cas de besoin de cession anticipée, les décotes peuvent être très importantes,
 - ❖ La collecte du fonds peut être ralentie en période de tension immobilière ou de hausse des taux, rendant la gestion des flux entrants/sortants délicate.

2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable

❖ Quelques exemples :

ViaGénérations

Ce fonds vise à acquérir des logements en viager occupé ou en nue-propriété, afin de :

- permettre aux seniors de rester chez eux tout en libérant du capital,
- offrir aux investisseurs un rendement long terme basé sur la mutualisation du risque de longévité.

Certivia

Ce fonds a pour objectif de :

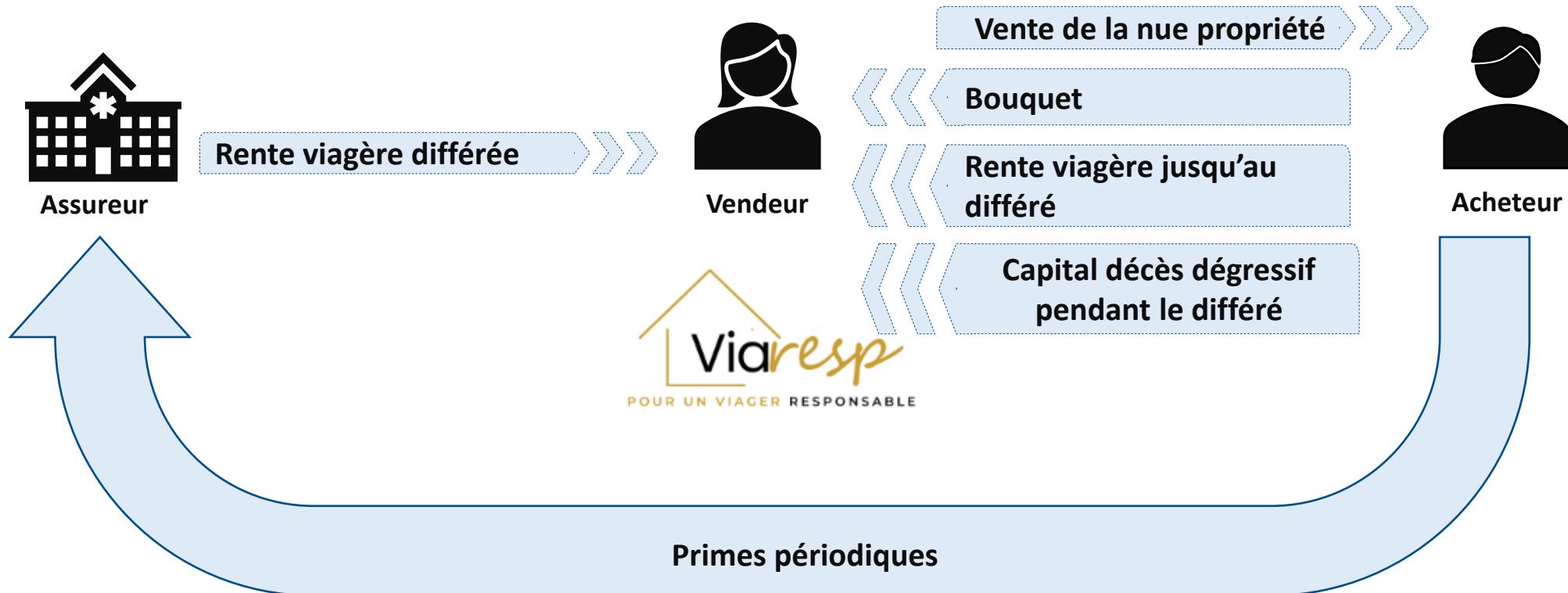
- constituer un portefeuille diversifié de biens en viager sur tout le territoire,
- sécuriser la rentabilité grâce à une forte dispersion géographique et démographique

- **ViaGénérations** : crée en 2017 - 1 milliard € : + de 500 biens
- **Certivia** : crée en 2014 - 350 millions € : + de 800 biens

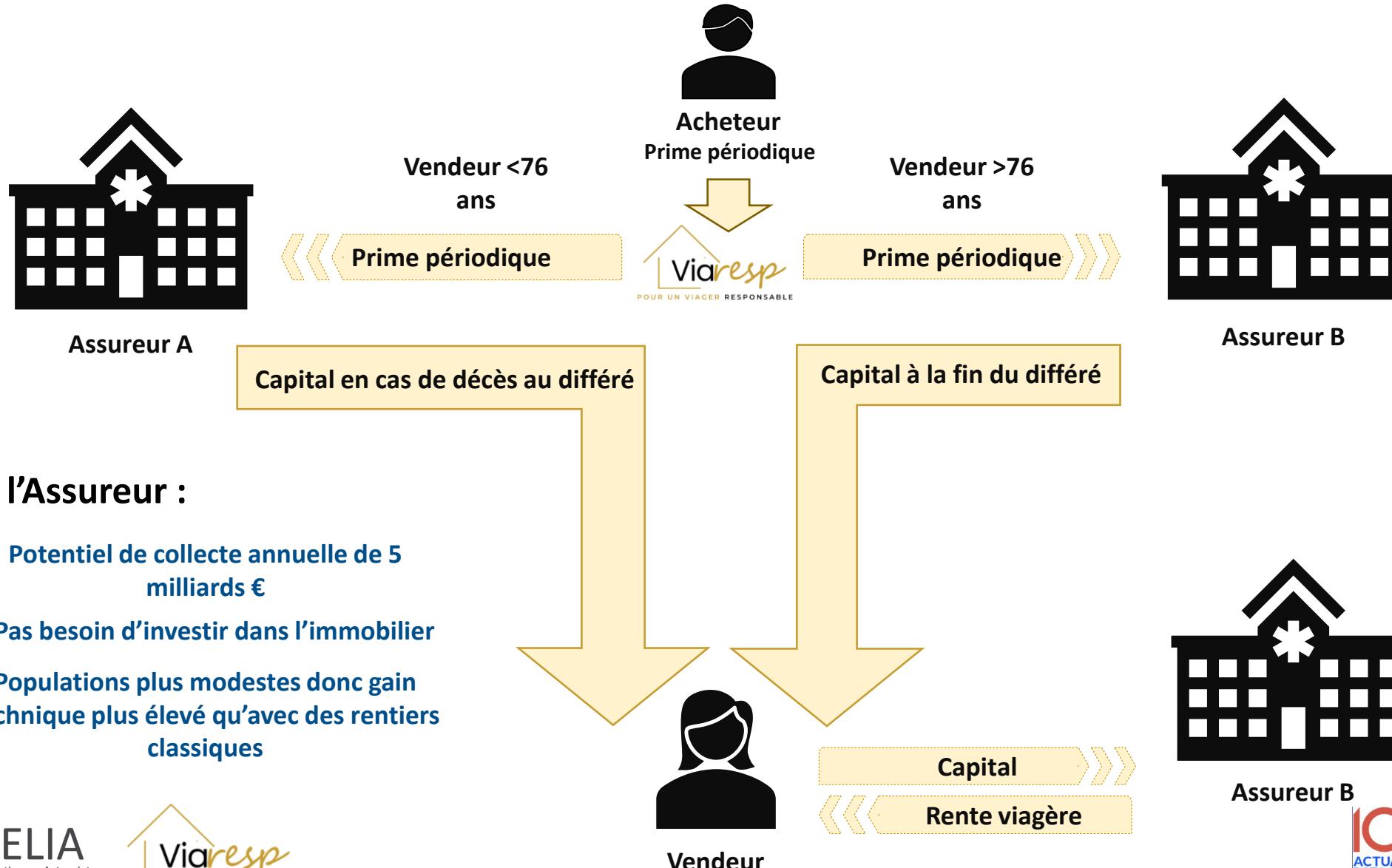
- ❖ 6000 ventes par an dont environ 300 par an grâce aux fonds viagers
- ❖ Potentiel du marché : 100 000 biens par an : 25 milliards € par an

- ➔ Les fonds viagers actuels ne peuvent financer que 0,3% du marché
- ➔ 94% du marché potentiel ne fait pas de viager

2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable



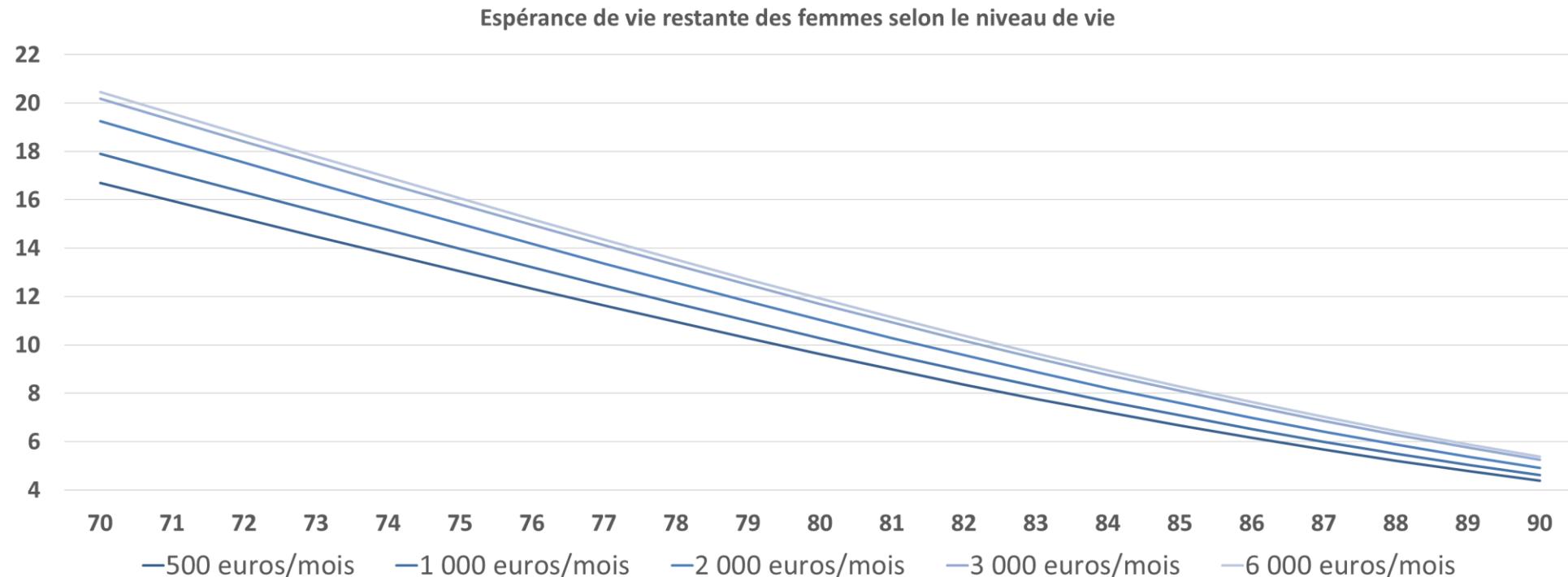
2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable



2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable

Avantages et inconvénients pour un assureur

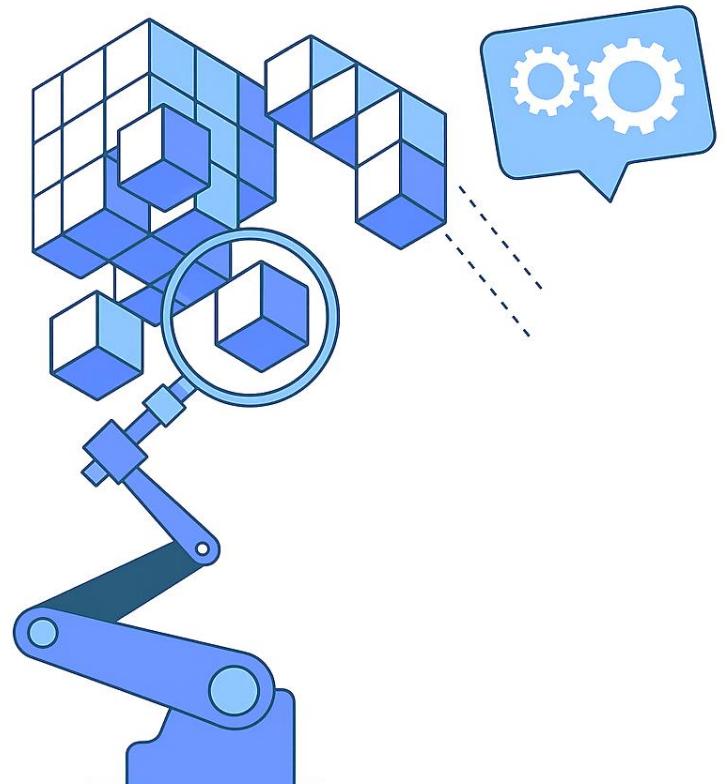
- Primes périodiques pendant la période de différé : contrat d'épargne ou tontine
- Résultat technique élevé sur la période de restitution (rente viagère) :



2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable

- Le modèle proposé par VIARESP dépend de plusieurs paramètres :

- Statut et Âge** : 1 tête ou 2 têtes (les deux sont décédés) → base du calcul des rentes et des capitaux décès
- Genre** : intervient dans le calcul des montants dus par l'acheteur du fait de l'utilisation de ce paramètre par les autres acteurs du marché afin d'éviter un arbitrage (non utilisée pour la partie assurée : rente viagère)
- Prix du bien** : permet de déterminer le bouquet et la rente
- Bouquet** : Plus le bouquet est élevé, plus la rente baisse
- Occupation, Code Postal et Type de biens** : taux locatif bruts et nets de charge
→ Plus la valeur locative nette est élevée, plus l'occupation par le vendeur coûte cher à l'acquéreur, plus le bouquet baisse et la rente baisse
- Type de viager** : DUH (Droit d'Usage et d'Habitation – le vendeur peut habiter le bien mais pas le louer) ou réserve d'usufruit (le vendeur peut louer le bien), ce qui influence également le bouquet et la rente



2. Les solutions actuelles : une intégration à l'économie durable

	Vente classique	Viager	VIARESP	Vente classique	Viager	VIARESP
Fiscalité optimisée	✖	✓	✓✓	✖	✓	✓
Pas de risque viager	✓	✖	—	✖	✓	✓
Faible capital nécessaire	✖	✓	—	✓	✖	—
Risques d'impayés des rentes	—	✖	✓	✖	✓	✓
Conserver l'usufruit viager				✖	✓	✓
Donations défiscalisées				✖	✓	✓
Conflit d'intérêts				✓	✖	—
Protection de la longévité				✖	✓	✓

- Le modèle proposé par VIARESP permet de limiter le risque viager pour l'acheteur tout en offrant une protection aux héritiers du vendeur.



3. Cas pratique illustratif



3. Cas pratique illustratif

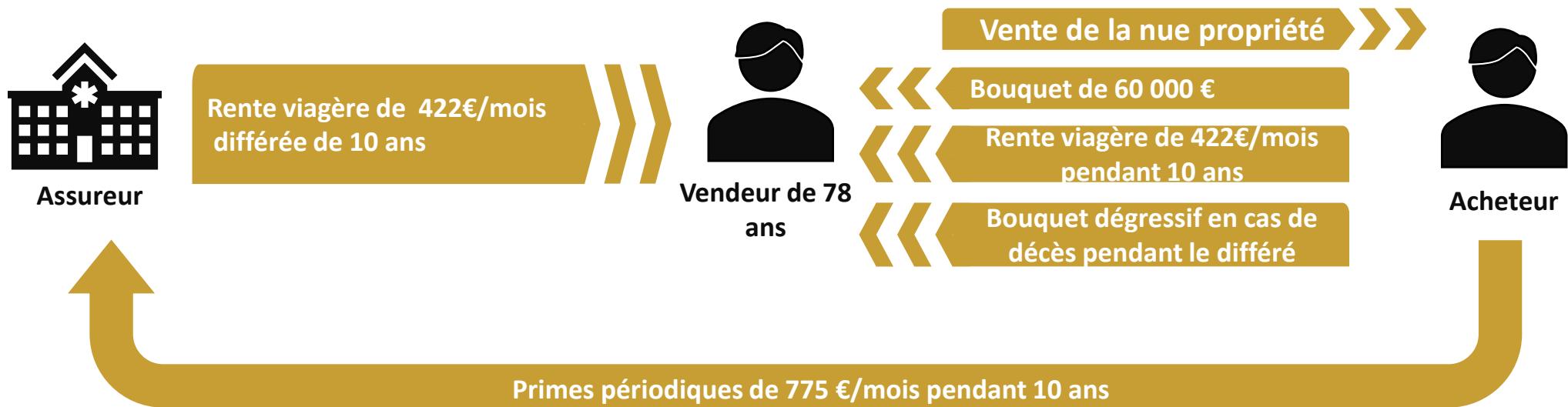
Paramètres pour la mise en place du viager

VENDEZ VOTRE BIEN, RESTEZ CHEZ VOUS ET PERCEVEZ UN REVENU COMPLÉMENTAIRE

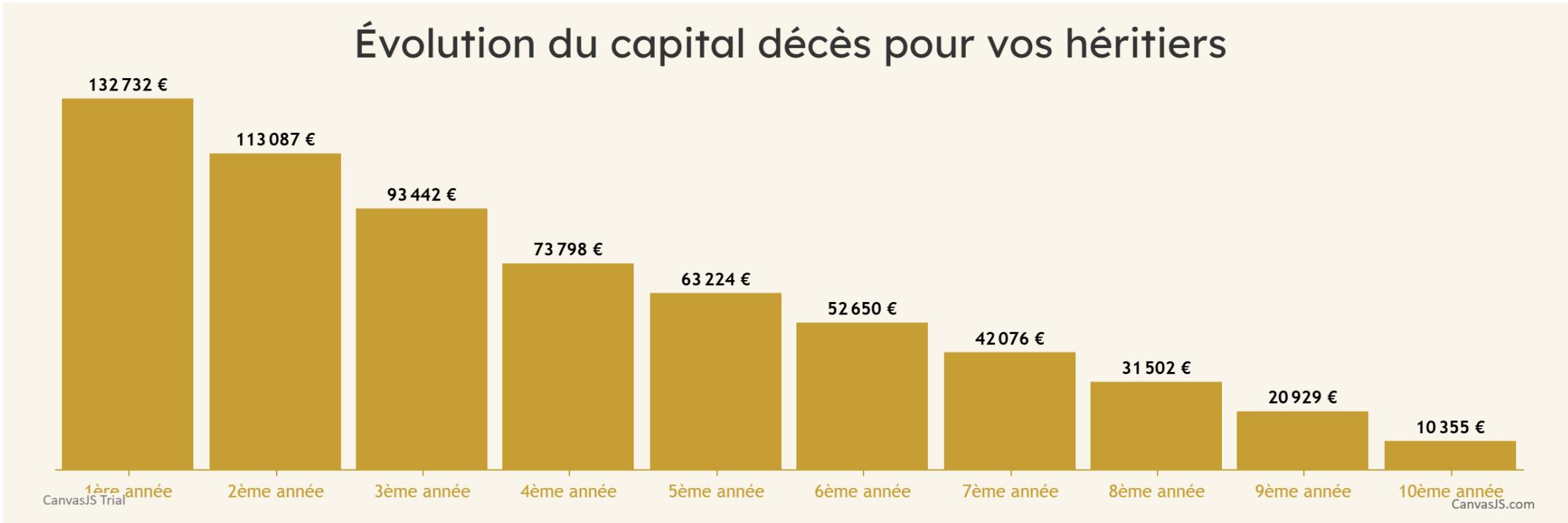
Estimation de votre projet en 2 min

Votre statut marital	Prix du bien <small>(Estimez votre bien)</small>	Votre genre
Celibataire ou Veuf(ve)	270000	Femme
Code postal	Votre âge	Votre type de bien
93360	73	Maison
Occupation du bien	Type de viager <small>?</small>	Usufruit limité
Occupé	Droit d'usage et d'habitation (DUH)	Non
Montant du bouquet souhaité	60 000€	

3. Cas pratique illustratif



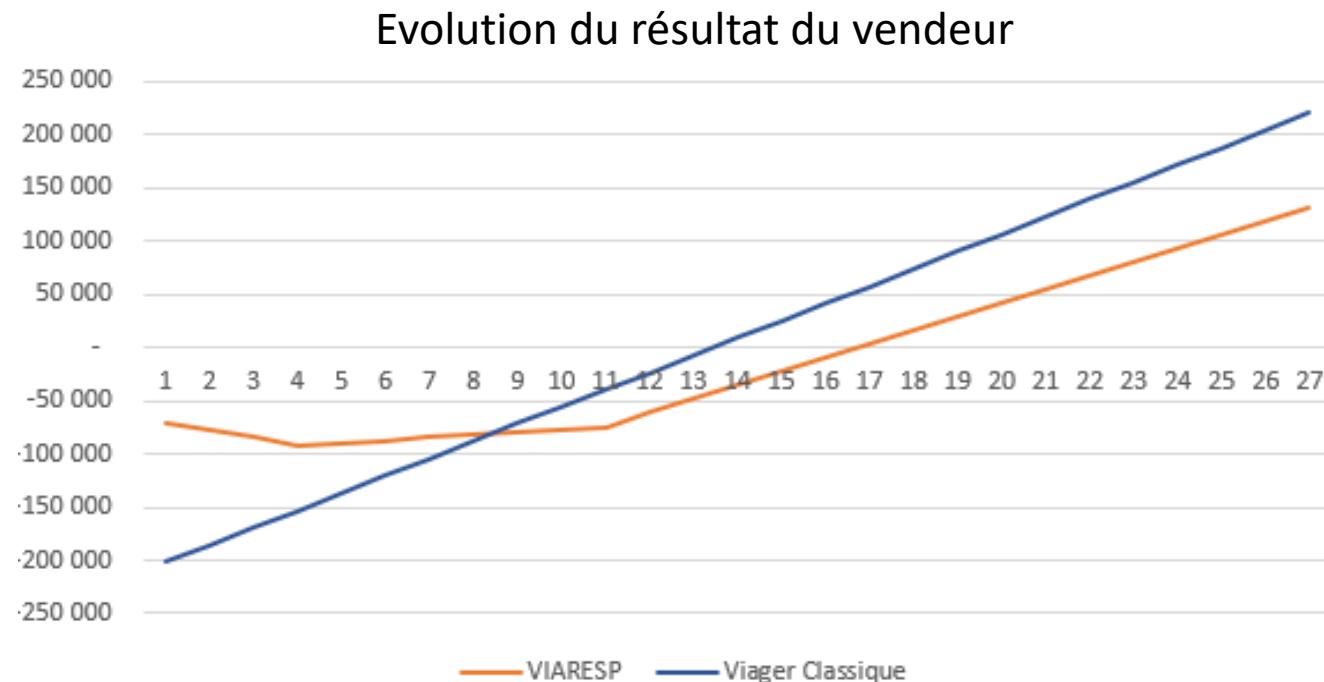
3. Cas pratique illustratif



- Chaque année, si l'on additionne le bouquet, les rentes déjà perçues et la valeur restante du bien, on retrouve environ 270 000€, la valeur initiale du bien. Le viager transforme donc la valeur du bien en revenus réguliers, sans perte globale de valeur.

3. Cas pratique illustratif

- VIARESP propose une solution sécurisante pour le vendeur du viager :



- Le résultat comprend également la valeur de l'usufruit dont il a bénéficié (équivalent d'un loyer)
- Le résultat part de la valeur de vente à 270 k€ sans évolution future de l'immobilier.

Conclusion - L'actuaire : acteur moteur des questions de durabilité

- ❖ **Le viager responsable illustre un changement de paradigme** : ce n'est plus seulement un mécanisme patrimonial, mais un **levier social et économique**, répondant à de multiples défis actuels : vieillissement, logement et investissement responsable.
- ❖ **L'actuaire, en tant qu'expert de l'évaluation du risque, devient un acteur clé de cette transformation**, en combinant :
 - ❖ **Modélisation** des flux et gestion des risques,
 - ❖ **Innovation produit**, en bâtissant des solutions hybrides et en incluant l'assurance dans des pratiques existantes,
 - ❖ **Vision sociétale**, en sécurisant les seniors et en structurant un marché encore sous-exploité.
- ❖ **Viaresp illustre ce rôle** : transformer une pratique ancienne en un modèle moderne aligné avec les critères ESG.
- ❖ La mission de l'actuaire va au-delà d'un simple rôle calculatoire, il se doit de créer **des solutions nouvelles** pour répondre aux défis sociaux actuels et à venir.

Merci pour votre attention !

patrick.cohen@actuelia.fr

anaelle.bouzaglou@actuelia.fr

contact@vairesp.fr



Evaluez cet atelier

