

Optimisez la gestion de votre patrimoine

Les Finances personnelles

POUR
LES NULS

Sous la direction de
Pascale Micoleau-Marcel
Déléguée générale de La finance pour tous

 **la finance pour tous**
INSTITUT POUR L'ÉDUCATION FINANCIÈRE DU PUBLIC

À mettre entre toutes les mains!

Les Finances personnelles

POUR
LES NULS

Sous la direction de
Pascale Micoleau-Marcel

FIRST
 Editions


Les Finances personnelles pour les Nuls

© Éditions First, 2009. Publié en accord avec Wiley Publishing, Inc.
« Pour les Nuls » est une marque déposée de Wiley Publishing, Inc.
« For Dummies » est une marque déposée de Wiley Publishing, Inc.

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'Auteur ou de ses ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

ISBN : 978-2-7540-630-9
Dépôt légal : 2^e trimestre 2009

Ouvrage dirigé par Benjamin Arranger
Correction : Correctif
Illustrations : De Visu
Dessins humoristiques : Marc Chalvin
Mise en page : Marie Housseau
Couverture : Reskator
Fabrication : Antoine Paolucci
Production : Emmanuelle Clément

Imprimé en France par CPI-Hérissey 

Éditions First
60, rue Mazarine
75006 Paris – France
Tél. : 01 45 49 60 00
Fax : 01 45 49 60 01
E-mail : firstinfo@efirst.com
Internet : www.editionsfirst.fr

À propos des auteurs

Les Finances personnelles pour les Nuls est le fruit d'un travail collectif de l'**Institut pour l'éducation financière du public (IEFP)**, ou La finance pour tous (www.lafinancepourtous.com), une association mandatée par ses partenaires publics et privés pour développer l'éducation financière en France.

Cet ouvrage a été dirigé par **Pascale Micoleau-Marcel**, déléguée générale de l'IEFP. Diplômée de Sciences-Po Paris, de l'université de Paris 1 et de l'American University de Washington DC, Pascale Micoleau-Marcel a passé plus de dix ans à l'Autorité des marchés financiers, le « gendarme de la Bourse », avant de prendre la direction de l'IEFP.

Ont également contribué à cet ouvrage :

- ✓ Des collaborateurs permanents de l'IEFP : **Stéphane Breton**, chargé de mission, qui a passé plusieurs années à la Caisse nationale d'allocations familiales; **Sylvie Campredon**, déléguée générale adjointe, qui a travaillé pendant plus de quinze ans pour la communication du groupe qui allait devenir NYSE Euronext (la Bourse); **Bernard Marx**, conseiller pour les affaires économiques, internationales et éducatives, qui a consacré une grande partie de sa carrière à la direction d'une revue d'économie et aux questions financières européennes; **Pascal Thoraval**, responsable des partenariats, qui a fait une grande partie de sa carrière à la Fédération bancaire française.
- ✓ Des journalistes de la presse financière et patrimoniale et des spécialistes des sujets de finance personnelle : **Nathalie Cheysson-Kaplan**, spécialiste des questions fiscales; **Théodore Corfias**, spécialiste de l'assurance vie et auteur de l'ouvrage *Assurance vie : technique et produits* (L'Argus de l'assurance, 2003); **Laurence Delain** et **Marie Pellefigue**, spécialistes des placements et de l'épargne; **Patrick Haas** et **Daphné Salon-Michel**, respectivement directeur adjoint et chargée de mission à la direction de la communication de la Banque de France; **Ephraïm Marquer**, spécialiste de l'épargne en entreprise et auteur du *Guide de l'épargne salariale* (Éditions du Siècle, 2005); et **Karim Natouri**, spécialiste de l'assurance.

Dédicace

Ce livre est dédié :

- ✓ À ceux qui sentent confusément qu'ils pourraient mieux gérer leurs comptes pour mettre de côté et réaliser leurs projets;
- ✓ À ceux qui veulent vraiment comprendre comment fonctionnent les placements financiers dont on leur rebat les oreilles sans jamais les leur expliquer;
- ✓ À ceux qui tiennent la pédagogie pour ce qu'elle est, c'est-à-dire une démarche citoyenne visant à faire comprendre en profondeur, sans tromper ni bercer d'illusions.

Remerciements

Un grand merci à toute l'équipe de La finance pour tous, qui s'est mobilisée pendant des mois autour de ce projet, sans pour autant négliger les autres aspects de notre activité, en particulier à Sylvie Campredon et à Bernard Marx pour leur implication tout au long du processus d'écriture et leurs relectures attentives et perspicaces, et à Marie-Pierre Chevalier et Corinne Ricard pour leur soutien logistique essentiel.

Merci également à nos interlocuteurs de l'Autorité des marchés financiers, de l'Association française des marchés financiers et de l'Institut national de la consommation pour leurs suggestions avisées et, d'une manière générale, à tous ceux qui nous ont aidés à devenir des experts en « nullité »!

Sommaire

Introduction.....	1
À propos de ce livre.....	1
Les conventions utilisées dans ce livre.....	2
Comment ce livre est organisé.....	2
Première partie : Apprendre à faire son budget	3
Deuxième partie : La banque au jour le jour.....	3
Troisième partie : S'assurer pour éviter de tout perdre	3
Quatrième partie : Faire son check-up financier	3
Cinquième partie : Bien choisir ses placements.....	4
Sixième partie : S'informer et se défendre.....	4
Septième partie : La partie des Dix.....	4
Huitième partie : Annexes	5
Les icônes utilisées dans ce livre	5
Et maintenant, par où commencer?	6
Première partie : Apprendre à faire son budget	7
Chapitre 1 : Un budget, c'est utile.....	9
Une valse à quatre temps	10
Budget : des « néophytes » aux « experts ».....	12
Budget... mais pour quoi faire?.....	13
Joindre les deux bouts	13
Envisager l'avenir.....	14
Un instrument pour épargner	14
Le budget scolaire.....	15
Quelques conseils pratiques	15
La mensualisation : un atout.....	15
Garder la preuve de ses paiements.....	16
Du bon usage des moyens de paiement	16
Mettre de l'épargne dans son budget.....	17
Ne pas oublier l'impact de ses emprunts	18
Budget : l'État et les entreprises en font aussi!.....	18
Chapitre 2 : Savoir d'où vient l'argent.....	21
L'origine des revenus.....	21
Revenu versus capital	24
Quelques définitions.....	24



Des revenus du travail disparates.....	25
Chiffres clés.....	26
Lire sa fiche de paie : du revenu brut au revenu net.....	28
Des revenus « hors travail » : les prestations sociales.....	28
Le financement des prestations sociales.....	29
Le principe de redistribution.....	29
Patrimoine : revenus et disparités.....	30

Chapitre 3 : Savoir où va l'argent..... 33

La « société consummatrice ».....	34
Les dimensions psychosociales.....	34
L'« injonction paradoxale ».....	35
Un consommateur plus réfléchi.....	36
Classer ses dépenses.....	36
Classer ses dépenses par grandes fonctions.....	36
Classer ses dépenses par degré de contrainte.....	38
Suivre ses dépenses.....	40
Faire un budget.....	40
Quelques conseils.....	41

Deuxième partie : La banque au jour le jour..... 45

Chapitre 4 : Les principaux moyens de paiement..... 47

Le compte de dépôt.....	48
La convention de compte.....	49
Ouvrir un compte.....	49
Faire fonctionner le compte.....	51
Le compte joint.....	52
Fermer et transférer le compte.....	52
Billets et pièces.....	53
Les règles relatives à l'utilisation des billets et des pièces.....	53
Dix questions-réponses sur le billet.....	56
Le chèque.....	57
Quelles sont les règles d'utilisation du chèque?.....	58
Qu'est-ce qu'une opposition?.....	58
Le bon usage du chèque : conseils pratiques.....	59
La carte bancaire.....	61
Les différents type de cartes.....	61
Quelques conseils.....	62
Virements et moyens de paiement réguliers.....	64
Le virement.....	64
Payer régulièrement?.....	65
Payer sur Internet.....	66

Chapitre 5 : Les prêts	67
Le coût du crédit	67
Le taux d'intérêt nominal.....	67
Le taux effectif global	68
Le taux de l'usure.....	68
Les crédits à la consommation.....	69
Les règles communes.....	69
Les différents crédits à la consommation.....	71
Les crédits immobiliers.....	75
Faire le point sur sa situation financière.....	75
Cap sur les prêts les moins chers.....	76
Choisir son prêt bancaire.....	80
Les autres types de crédit	87
Le prêt sur gage.....	87
Le prêt à la création d'entreprise.....	87
Le microcrédit	88
Le surendettement	88
Définir et mesurer	89
Quel est le profil du surendetté?.....	89
Ne pas attendre qu'il soit trop tard	90
Faire appel à son banquier.....	91
La procédure devant la commission de surendettement	91
 Chapitre 6 : Le cadre de l'épargne.....	 95
Épargner, c'est ne pas consommer	95
15 % en moyenne	95
Consommation et biens durables	96
Motivé, motivé.....	98
Contrainte de revenu.....	99
Contexte général et attitudes individuelles	99
Épargner, c'est placer	101
Le prix du renoncement à la liquidité	101
Le prix du risque.....	102
Pas de placement idéal	102
La banque et l'épargne	103
Capacité de financement et besoin de financement	103
Aide-toi.....	104
... la banque t'informer.....	105
... et te conseillera.....	105
Faire jouer la concurrence?	106
 Chapitre 7 : Avoir de bonnes relations avec sa banque.....	 109
Connaître les règles	110
Lire la convention de compte	110
S'informer sur les règles tarifaires	111
Le droit au compte	113

Être en mesure de faire valoir ses droits	114
Décrypter le langage du banquier.....	114
Communiquer avec son agence.....	115
Ne pas attendre l'impossible de son banquier	116
Oser négocier et... bouger	116

Troisième partie : S'assurer pour éviter de tout perdre..... 119

Chapitre 8 : Visite guidée au pays des assureurs..... 121

Le b.a.-ba de l'assurance.....	121
Une activité ancienne	122
Le système des tontines	122
Un poids lourd dans notre économie.....	123
La notion de risque.....	124
Définition du risque	124
Les conditions d'assurabilité d'un risque.....	125
Les risques non assurables	125
Prévoir, prévoir, et encore prévoir.....	126
Pour éviter tout loupé, prendre une loupe.....	127
Prendre garde au temps mort entre deux contrats	127
Éviter qu'une catastrophe naturelle devienne véritablement catastrophique.....	127
Ne pas hésiter à rencontrer un professionnel.....	128
Assurances de dommages et assurances de personnes	128
Les assurances de dommages	128
Les assurances de personnes	129
Questions de principe(s).....	130
Les sociétés d'assurances et leurs modes de distribution	131
Le partage des activités	132
La commercialisation des contrats.....	132

Chapitre 9 : Gros plan sur l'assurance vie..... 135

Un peu de vocabulaire	136
Le contrat	136
Mutualisation, capitalisation et répartition.....	137
L'économie du contrat	139
Les principaux facteurs ayant une incidence sur la mortalité.....	139
La tarification du contrat.....	140
La clause de participation aux bénéfices.....	141
Les frais.....	141
La gestion	142
Épargner ou prévoir.....	142
Le bilan préalable.....	143
Assurances décès, assurances combinées et garanties complémentaires	144

L'assurance temporaire décès	144
L'assurance en couverture de prêt	145
L'assurance « vie entière »	146
La rente de survie	147
L'assurance combinée	147
L'assurance mixte	148
Les garanties complémentaires	148
Épargner avec l'assurance vie	149
Contrats en euros et contrats multisupports	150
Vivre de ses rentes	152
La disponibilité de son argent	154
Chapitre 10 : Souscrire un contrat d'assurance	157
Les principes de base	157
L'information à donner	157
L'information à recevoir	158
Le cas particulier des questionnaires	159
Les assurances emprunteurs	160
L'auto et l'habitation	161
Le non-paiement des primes	161
La fin des contrats	162
L'assurance vie	162
L'assurance de dommages	164
La fiscalité	165
La fiscalité sur les intérêts	165
La fiscalité de la transmission	166
La fiscalité de l'assurance dommages	168
Les litiges, la prescription, la médiation	168
La médiation	168
La prescription	169
 Quatrième partie : Faire son check-up financier	 171
Chapitre 11 : Définir ses objectifs et ses horizons de placement	173
Les projets de vie	173
Avoir un capital en cas de besoin	173
Financer les études de ses enfants	174
Acheter sa résidence principale	174
Préparer sa retraite	174
Aider ses enfants et préparer sa transmission	174
Financer sa dépendance (ou celle de ses parents)	175
Acheter une résidence secondaire ou effectuer un placement « plaisir »	175
L'horizon de placement	176
Horizon à court terme	176

Horizon à moyen terme	176
Horizon à long terme.....	176
Épargner selon son âge.....	177
Placer à 20 ans.....	179
Placer à 30 ans.....	180
Placer à 40 ans.....	182
Placer à 50 ans et au-delà	183
Placer à 60 ans et au-delà	184
Chapitre 12 : Évaluer sa situation financière et son évolution	187
Les revenus et les dépenses.....	187
Faire un compte de ses recettes/dépenses	188
Anticiper les changements de revenus et/ou de dépenses	188
Le patrimoine et son évolution au fil du temps	190
Faire un bilan patrimonial	191
Savoir s'adapter, voire anticiper.....	193
Chapitre 13 : Connaître sa nature et ses critères personnels.....	195
Se profiler	195
Adapter sa gestion à ses connaissances financières	196
Choisir seul son allocation d'actifs globale.....	197
Gérer seul ses placements financiers	198
Le temps et les envies	198
Prendre le temps de gérer	198
Mettre ses envies en adéquation avec ses placements.....	199
Chapitre 14 : Déterminer le rapport entre rentabilité et risque	201
Le lien entre risque et rentabilité	202
L'aversion au risque	202
Les différents types de risques.....	202
La mesure du risque.....	207
Ne pas croire aux miracles.....	207
Les différentes familles de placements et les risques associés	209
Les actions	210
Les obligations.....	213
L'immobilier : un placement qui n'est pas sans risque	213
Réduire les risques	215
La diversification.....	215
Pouvoir garder longtemps.....	216
Chapitre 15 : Ne pas oublier l'objectif de transmission	219
Vos héritiers selon la loi.....	219
Vous êtes marié	220
Vous n'êtes pas marié ou vous êtes veuf.....	223
Pourquoi et comment préparer sa succession?.....	224

Ce qu'il faut savoir avant de donner ou de rédiger un testament	224
Les donations	226
Le testament	230
Le coût de la transmission de son patrimoine.....	231
Les droits de succession	231
Les droits de donation	233

Cinquième partie : Bien choisir ses placements 237

Chapitre 16 : Les produits de guichet.....239

Des livrets en tous genres.....	240
Les livrets réglementés	240
Les livrets bancaires classiques	242
Les produits d'épargne-logement.....	243
Des fonds multiformes	244
Les OPCVM classiques.....	245
Les fonds garantis.....	247
Les fonds thématiques.....	248
Des enveloppes financières clés en main	250

Chapitre 17 : Des placements boursiers, pourquoi pas ?253

Qu'est-ce qu'un placement boursier?.....	253
Qu'est-ce que la Bourse?	254
Pourquoi investir en Bourse?	255
Comment investir en Bourse?	255
Les frais de Bourse	257
Les actions	258
Un titre de propriété.....	258
Le choix des actions.....	258
Les marchés d'actions.....	260
Les indices d'actions	261
Les obligations.....	262
Les principales caractéristiques des obligations	262
Le marché des obligations	264
Les trackers.....	265
Les caractéristiques des trackers	265
Les différents types de trackers	266
Comment investir dans les trackers?.....	266
Warrants, certificats et produits dérivés	267
Les produits dérivés : options et contrats à terme.....	268
Warrants et options : une même finalité.....	269
Les certificats : une grande diversité	271
Comment investir dans ces produits?	271

Chapitre 18 : L'immobilier.....	273
Acheter pour habiter	274
Les critères pour bien choisir.....	275
Réaliser un parcours sans faute	276
Acheter pour louer	277
Une réponse à quatre objectifs.....	278
L'investissement locatif, mode d'emploi.....	280
Un placement encore rentable?	282
Le micmac des régimes fiscaux.....	282
Les autres façons d'acquérir de l'immobilier.....	287
La vente à la découpe	287
Le viager	287
Acheter en SCI	288
La pierre-papier	288
Bien vendre	290
Fixer le juste prix	290
Les ventes aux enchères.....	291
Pas d'impasse sur les diagnostics.....	291
Chapitre 19 : L'épargne salariale.....	293
Intéressement et participation.....	293
L'intéressement	294
La participation	296
Les plans d'épargne entreprise (PEE) et les plans d'épargne pour la retraite collectifs (Perco)	298
Le PEE	299
Le Perco.....	303
Les fonds communs de placement d'entreprise (FCPE)	303
Comment ces FCPE sont-ils gérés?	304
Où trouver de l'information sur les FCPE?.....	304
Quelles sont les grandes catégories de FCPE?	305
Chapitre 20 : L'épargne-retraite	307
Les incidences financières des données démographiques.....	307
Le choc du vieillissement	308
Des réformes qui devront encore se poursuivre.....	308
Des marges de manœuvre?	309
Inquiétude et ignorance.....	310
La boussole du taux de remplacement	310
Évaluer sa retraite.....	311
Une diversité de régimes	311
Évaluation personnelle.....	312
Épargner pour sa retraite.....	313
Trois motivations	313
Choisir ou non des produits spécifiques?.....	313
Des contraintes, pourquoi pas?	314

Rente ou capital?	315
Le capital a la cote	315
Les atouts de la rente	316
Les produits classiques	317
L'immobilier	317
L'assurance vie	317
Le placement en actions	318
Les produits spécifiques	319
Les principaux produits spécifiques à souscrire dans l'entreprise	319
Les produits à avantage fiscal à l'entrée	322

Chapitre 21 : La place de la fiscalité dans le choix des produits d'épargne 327

Les grands principes	328
L'imposition annuelle de vos revenus de placement	328
Les impôts liés à la détention d'un patrimoine	329
Les impôts liés à la transmission de votre patrimoine et à la vente	330
Les placements bénéficiant d'une fiscalité avantageuse	332
Les placements dont les revenus sont totalement ou partiellement exonérés d'impôt sur le revenu	333
Les placements donnant lieu à une déduction sur le revenu imposable	339
Les placements ouvrant droit à une réduction du montant de l'impôt	341

Chapitre 22 : Les différentes options de la gestion du patrimoine 343

Tout faire soi-même	343
Les conditions d'une gestion autonome	344
Des domaines plus ou moins accessibles	345
Les limites du « tout faire soi-même »	346
Faire appel à des conseils ou à des intermédiaires	346
Le conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI)	347
Le CIF, un statut nouveau pour le conseil financier	348
L'intermédiaire en assurance	349
Banques et assureurs : le chargé de clientèle	350
L'entreprise d'investissement	353
Le courtier en ligne	353
La banque privée	354
Les associations d'épargnants	356
L'agent immobilier	356
Le notaire	357
Le conseil fiscal	357

Confier la gestion à un tiers	358
L'investissement immobilier	358
L'investissement financier	359

Sixième partie : S'informer et se défendre..... 363

Chapitre 23 : Comprendre les informations clés..... 365

Lire les comptes des entreprises.....	365
Quels documents, et à quel rythme?	366
Bilan et compte de résultat	367
Un résultat peut en cacher un autre!	369
Que regarder en priorité?.....	370
Comptes sociaux, comptes consolidés	371
Comprendre les opérations faites par les sociétés cotées	372
Augmentation de capital.....	372
Introduction en Bourse	373
Les privatisations, un cas particulier d'introduction en Bourse	374
Les offres publiques	374
Le prospectus	375
Lire les prospectus d'OPCVM	376
Loupe 1 : Classification	377
Loupe 2 : Objectif de gestion et performance.....	378
Loupe 3 : Profil de risque.....	379
Loupe 4 : Profil de l'investisseur et durée minimale de placement recommandée	380
Loupe 5 : Les frais	380

Chapitre 24 : La régulation, une protection pour l'épargnant 383

Des marchés organisés et régulés	383
Marchés financiers : quelques définitions	383
Des marchés organisés	384
Protéger l'investisseur et notamment le « petit épargnant »	386
Les obligations d'information pesant sur les entreprises.....	387
L'agrément et le contrôle des établissements et des produits	390
La crise : qu'est-ce que ça change?	391
Les règles prudentielles applicables aux banques.....	392
Les règles comptables.....	392
Les produits de titrisation et les dérivés de crédit.....	392
Les hedge funds	393
Les agences de notation	393

Chapitre 25 : Défendre ses droits..... 395

Régler ses litiges à l'amiable	395
S'adresser à une association de consommateurs	395

Les Maisons de justice et du droit	396
La boîte postale 5000.....	396
Agir seul.....	397
Agir en justice.....	401
Simple et rapide	401
Régler les plus gros litiges.....	404
Et L'Europe dans tout ça?.....	408

Septième partie : La partie des Dix 411

Chapitre 26 : Dix idées reçues sur la banque 413

Votre banque ne peut pas vous refuser un retrait effectué au guichet de votre agence.....	413
Votre banque n'a pas le droit de vous facturer un retrait effectué au guichet d'un autre réseau.....	414
En cas d'émission d'un chèque sans provision, vous restez systématiquement inscrit au fichier de la Banque de France pendant cinq ans	414
Vous êtes responsable aux yeux de votre banque en cas de chèque sans provision émis par votre conjoint sur votre compte joint.....	414
En cas d'encaissement d'un chèque falsifié, vous n'aurez que vos yeux pour pleurer.....	415
Vous avez été victime d'un prélèvement automatique abusif, votre banque est en droit d'en exiger le paiement.....	415
Ce n'est pas parce que votre compte est inactif depuis quelques années que votre banque peut décider unilatéralement de le clore.....	416
Votre banque ne peut pas vous refuser une facilité de caisse	416
Votre banque peut décider de mettre fin unilatéralement à une autorisation de découvert.....	416
Si votre compte est débiteur, votre banque peut imposer librement son taux d'agio.....	417

Chapitre 27 : Dix moyens d'aider ses enfants et petits-enfants 419

Investir dans l'assurance vie, si possible avant 70 ans	419
Donner tous les six ans	420
Donner des actions plutôt que du cash	420
Se porter caution.....	420
Prendre à sa charge les droits de donation.....	420
Prêter de l'argent à ses enfants	421
Donner tôt la nue-propriété et garder l'usufruit	421
Donner l'usufruit et garder la nue-propriété	421
Accorder une pension alimentaire	422
Donner à ses petits-enfants	422



Chapitre 28 : Zoom sur dix placements	423
Les livrets réglementés	423
L'épargne-logement	423
Le Perco	424
Les fonds ISR.....	424
Les actions au travers d'un PEA.....	425
L'assurance vie	425
L'immobilier	426
Les FCPI	426
Les Sicav	427
Les FCPE	428
 Huitième partie : Annexes	 429
Annexe A : Glossaire	431
Annexe B : Bibliographie	443
Économie	443
Argent	443
Banque	444
Assurance	444
Consommation.....	444
Bourse	445
Épargne/patrimoine	445
Retraite.....	446
Presse économique et financière.....	446
Annexe C : Sites internet	447
Sites publics	447
Sites pratiques d'information économique et financière	448
Organisations professionnelles.....	448
Associations de consommateurs et associations familiales.....	449
Surendettement	449
Calculs et comparateurs	450
Retraite.....	450
Presse.....	450
 Index	 451

Introduction

De nos jours, la vie quotidienne est faite de décisions financières personnelles de plus en plus complexes. Ce sera encore plus vrai demain. Les retraites alimentées par des cotisations obligatoires ne seront bientôt plus suffisantes. Les études de nos enfants seront de plus en plus coûteuses. La mobilité de l'emploi sera plus fréquente et supposera de mettre de l'argent de côté. Il va falloir être capable de bien gérer son argent et son épargne.

Bien sûr, il y a des spécialistes pour cela. Après tout, pourquoi ne pas leur faire confiance ? La question n'est pas là. Même si vous faites confiance à votre banquier, à votre notaire ou à votre assureur, vous ressentez le besoin de pouvoir discuter avec lui d'égal à égal. D'ailleurs, les banquiers, tenus à un devoir de conseil, vous expliqueront qu'ils ne peuvent vous conseiller vraiment bien que si vous leur dites précisément quels sont vos projets et de quels revenus vous disposez. Il faut donc que chacun d'entre nous fasse un effort de réflexion sur ses objectifs, apprenne à faire des économies s'il en éprouve le besoin, comprenne les principaux produits d'épargne et les placements qui existent sur le marché.

Mais cela ne va pas de soi. L'argent et les finances personnelles ne font toujours pas l'objet d'un enseignement dans le cadre scolaire. La finance, telle qu'elle est enseignée à l'université, est une matière pour initiés ou pour polytechniciens. Résultat : quand on les interroge sur le sujet, les Français se disent peu compétents en finance et mal armés pour en discuter avec leur conseiller bancaire. En outre, l'argent est un sujet dont on ne parle pas ou peu. Objet de toutes les convoitises et de la plus grande méfiance, il fait peur autant qu'il fait envie.

Pourtant, nul ne peut plus faire l'« économie » de ces questions !

À propos de ce livre

Que vous soyez érudit ou sans diplôme, riche ou modeste, ce livre vous permettra d'en finir avec l'argent tabou. Son objectif est de vous fournir des éléments clairs et pédagogiques pour vous permettre de :

- ✓ Mieux gérer votre argent ;
- ✓ Comprendre et choisir les produits qui rapportent ;
- ✓ Vous sentir plus à l'aise dans votre environnement quotidien.

Et c'est possible! Car tout ce que l'on vous a présenté jusqu'alors comme une affaire de spécialistes n'est peut-être pas si compliqué.

Après avoir lu cet ouvrage, il vous deviendra naturel de tenir des comptes, comme le faisait votre grand-mère, d'établir un budget pour savoir combien vous dépensez pour vous habiller, manger ou entretenir votre voiture. Vous comprendrez le sens des mots les plus obscurs et, vous qui vous preniez pour un « panier percé », vous découvrirez les charmes de l'épargne et vous prendrez goût à la lecture des journaux financiers pour dénicher la Sicav la plus performante et l'action sous-cotée. Bientôt, vous comprendrez enfin ce qu'est un Perco, pourquoi il n'existe pas de produit sans risque au rendement optimal, comment se calculent les mensualités de votre emprunt immobilier...

La finance pour tous et la collection « Pour les Nuls » partagent une même approche de la pédagogie grand public et se sont associées pour vous donner les clés de vos finances personnelles.

Les conventions utilisées dans ce livre

Ce livre n'utilise pas beaucoup de termes savants, bizarres ou inhabituels. Mais les financiers utilisent un vocabulaire qui leur est propre et qu'il faut connaître car il est souvent à la source de nombreux malentendus. La première occurrence de ces termes est mise en *italique* pour attirer votre attention.

Par ailleurs, chaque fois qu'une adresse web est indiquée, elle est mise dans une police spéciale pour que vous puissiez aisément l'identifier.

Comment ce livre est organisé

Les Finances personnelles pour les Nuls est organisé par thèmes autour des grands sujets qui constituent le cœur des finances personnelles :

- ✓ Le budget;
- ✓ La relation avec sa banque;
- ✓ Les enjeux de l'assurance;
- ✓ Les questions à se poser avant d'investir;
- ✓ Les différents placements possibles;
- ✓ Les moyens d'information et de défense.

Première partie : Apprendre à faire son budget

Comme son nom l'indique, cette partie vous explique pourquoi et comment faire un budget.

Ceux qui ont du mal à boucler leurs fins de mois ou que leur tempérament de cigale pousse à dépenser plus qu'ils ne gagnent trouveront ici des informations et des trucs pour mieux s'organiser et dépenser de façon plus éclairée.

Deuxième partie : La banque au jour le jour

La banque est votre premier interlocuteur pour la gestion de vos finances personnelles : c'est elle qui vous délivre votre chéquier et votre carte bancaire, qui vous consent des prêts, auprès de laquelle très souvent vous souscrivez des produits d'épargne. Il est donc important que vous ayez les clés pour entretenir de bonnes relations avec votre banquier.

Dans cette partie, tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la relation bancaire sans oser en parler à votre banquier vous sera dévoilé.

Troisième partie : S'assurer pour éviter de tout perdre

Éviter de tout perdre : c'est la préoccupation qui vous vient spontanément à l'esprit quand vous faites appel à votre assureur. Assurer son appartement, sa maison ou son véhicule fait aujourd'hui partie des réflexes que chacun doit avoir. Nous vous proposerons donc de suivre une visite guidée au pays des assureurs.

L'assurance vie offrant par ailleurs un cadre technique et juridique apprécié des Français pour constituer et protéger leur patrimoine, nous lui consacrons une large place. Ce n'est pas trop pour décrypter de manière suffisante son fonctionnement, par-delà les à-peu-près et les idées reçues.

Quatrième partie : Faire son check-up financier

Dans cette partie, nous vous aidons à faire votre check-up financier. Indispensable avant toute décision financière et en particulier avant tout

placement. Il faut s'interroger sur ses projets et ses objectifs, faire le point sur ses ressources et son patrimoine, sur son horizon, son tempérament. Et savoir que si beaucoup de placements comportent une part de risque, certains sont plus risqués que d'autres, et que le rêve d'un placement sécuritaire et très rémunérateur n'est pas de la partie... À lire absolument avant d'entamer le tour de piste des principaux placements financiers de la cinquième partie.

Cinquième partie : Bien choisir ses placements

Ça y est, vous voyez clair sur vos besoins et vos objectifs et il ne vous reste plus qu'à vous lancer pour choisir vos placements! Produits de guichet, placements boursiers, immobiliers, épargne salariale, épargne-retraite : les chapitres de cette partie vous aideront à faire vos choix en vous présentant avantages, contraintes et caractéristiques fiscales de chaque placement, et à savoir comment vous y prendre, avec ou sans l'aide de professionnels. Deux chapitres transversaux clôturent cette partie : l'un sur la fiscalité, et l'autre sur les différentes options de la gestion du patrimoine.

Si vous ne devez retenir qu'une chose, c'est l'importance de la diversification : associez épargne sûre et disponible et placements plus longs, à la fois porteurs de plus de risques et d'espérance de gain.

Sixième partie : S'informer et se défendre

Les « producteurs » et les « consommateurs » de produits financiers ne sont pas placés dans la même situation : le consommateur est amené à choisir entre des produits complexes dont il maîtrise rarement les mécanismes. Pour compenser cette asymétrie de situation et d'information, les pouvoirs publics édictent des règles pour protéger les épargnants, et les régulateurs sont chargés de les faire respecter... Même passées par le prisme du régulateur, les informations fournies par les entreprises et les « fabricants » de produits d'épargne collective doivent être décryptées ; nous nous y employons dans cette partie. Enfin, cette sixième partie vous présente les moyens qui sont à votre disposition pour vous défendre si vous vous estimez un jour lésé.

La crise a-t-elle changé la donne? Sans doute, et nous lancerons quelques pistes de réflexion.

Septième partie : La partie des Dix

Avant de nous quitter, nous vous proposerons dans cette partie dix idées reçues sur les banques, dix idées malignes pour aider vos enfants et vos petits-

enfants, ainsi qu'un zoom sur dix placements. À la fois une synthèse et un complément de ce que vous avez pu lire dans ce livre sur ce sujet.

Huitième partie : Annexes

Vous trouverez ici un glossaire des termes techniques : vous y apprendrez qu'un rachat signifie une vente, que la prime est payée par l'assuré et qu'un tracker est un OPCVM coté en continu. Limpide, non ?

Enfin, nous vous indiquerons quelques lectures intéressantes et des liens utiles pour trouver des informations pratiques ou pour contacter les organismes qui comptent dans le domaine des finances personnelles.

Les icônes utilisées dans ce livre

Afin de vous guider et de mettre en évidence les informations essentielles, vous trouverez tout au long de ce livre les icônes suivantes :



Dans ces matières relativement complexes, il y a souvent des chausse-trappes. Cette icône vous met en garde contre les erreurs à éviter.



Un court exemple vaut souvent mieux que de longs discours. Si les explications données vous semblent complexes ou abstraites, guettez cette icône et tout s'éclaircira.



Cette icône signale les points originaux ou méconnus qui méritent pourtant que l'on s'y arrête.



Cette icône signale un point qu'il est important de connaître et de mémoriser (une somme à déclarer, une façon de passer ses ordres en Bourse, etc.).



Chaque année, de nouvelles niches fiscales ou de nouvelles réglementations – par exemple, en matière d'épargne salariale – entrent en vigueur. Cette icône signale les principales modifications intervenues récemment dans cette matière.



Le but de cet ouvrage n'est pas de former des gestionnaires ou des traders. Mais parfois, à vrai dire très rarement, nous n'avons pas résisté au plaisir d'approfondir un tout petit peu une notion technique. Cette icône signale des paragraphes qui pourront être ignorés par ceux qui ne sont pas directement concernés par le sujet traité.



Cette icône signale les astuces qui vous permettront de tirer le meilleur parti de certaines règles, notamment fiscales.

Et maintenant, par où commencer ?

Épargnant, consommateur, jeune actif, parent ou futur retraité : nous sommes tous concernés à un titre ou à un autre par l'ensemble des sujets abordés, ou presque. Nous vous conseillons donc de commencer votre lecture par les chapitres consacrés à l'établissement d'un budget personnel ou familial. Surtout si vous avez du mal à épargner, nos conseils pourront vous aider à mettre un peu d'ordre dans vos dépenses...

Chacun ayant à faire avec un banquier, vous pourrez découvrir dans la deuxième partie ce qu'il peut vous proposer en matière de moyens de paiement, de crédit et d'épargne et comment gérer vos relations avec lui, tandis que le monde de l'assurance vous est décrit dans la partie suivante.

Avant de vous fixer une politique d'épargne ou de placement, lisez la partie relative à l'analyse de votre situation qui vous permettra d'y voir clair sur vos besoins et sur les placements qui conviendront le mieux à vos aspirations. En ayant bien en tête, d'une part, qu'il n'existe pas de placement « miracle » sans risque et, d'autre part, qu'un moyen de réduire les risques est de diversifier ses placements.

Toute la gamme des placements vous est présentée dans la cinquième partie mais, si vous vous intéressez à un type particulier de placement, reportez-vous dans cette partie au chapitre qui lui est spécifiquement consacré. Sans oublier les aspects fiscaux, qui constituent un chapitre à part entière que nous vous invitons à consulter dans tous les cas, ou les aspects pratiques pour savoir à quels professionnels s'adresser.

Enfin, pour apprendre à s'informer, condition essentielle à la bonne prise de décision, et à se défendre le cas échéant, référez-vous à la sixième partie où vous sont aussi décrits les mécanismes et les réglementations destinés à vous protéger en tant qu'épargnant.

À tout moment, le sommaire et l'index général contenu en fin d'ouvrage vous permettront de vous repérer.

Première partie Apprendre à faire son budget



Dans cette partie...

Uous ferez vos premiers pas en matière de gestion budgétaire et aborderez sans complexes les questions clés : qu'est-ce qu'un budget? Comment en faire un? En quoi est-ce utile pour tout un chacun? Ne vous laissez surtout pas intimider! C'est simple et avant tout pratique. Une fois cela acquis, vous apprendrez d'où vient l'argent, c'est-à-dire à situer vos revenus et à bien les recenser. Et où il va, c'est-à-dire à classer intelligemment vos dépenses et à les contrôler pour mieux consommer.

Chapitre 1

Un budget, c'est utile

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Définition du budget
 - ▶ La disparité des comportements à l'égard de l'argent
 - ▶ Les raisons de l'utilité d'un budget
 - ▶ Quelques conseils pour mieux gérer son argent
 - ▶ Le budget de l'État et des entreprises
-

Ne vous laissez pas intimider par ce mot ! Un budget, c'est tout simplement une façon organisée de gérer vos finances. Il peut être plus ou moins détaillé. C'est un portrait global de vos rentrées d'argent (revenus) et de vos dépenses. D'abord et avant tout, il doit être souple et pouvoir être modifié en fonction des signaux qu'il indique.

Faire un budget, c'est en premier lieu être capable de faire ses comptes : connaître ses ressources, qu'elles soient liées au travail, au patrimoine, aux aides sociales que vous percevez ou à toutes autres formes (légalés !) de rentrée d'argent. Ces ressources peuvent être plus ou moins régulières. Il est important d'en avoir conscience pour bien les maîtriser sur la durée. Face à vos revenus, il y a l'ensemble de vos dépenses.

De manière intuitive, vous savez plus ou moins bien ce que sont vos rentrées et vos sorties d'argent. Mais cela ne suffit pas ! Il est important d'avoir une vue d'ensemble claire et suivie de l'état de votre situation financière. Le budget est fait pour cela. Deux colonnes qui, sans faire de miracle, vous seront fort utiles !

Une valse à quatre temps

Le budget, c'est une « valse à quatre temps » pour mieux prévoir et bien anticiper :

1. Savoir ce que l'on a fait de son argent, au cours du mois, du trimestre ou de l'année précédente.

Quels types de dépenses avez-vous engagées ? Pour quels montants et à quelle période ? Avez-vous dépensé plus que ce que vous avez perçu ? Ces questions sont autant d'éléments d'information qui vous aideront à faire le point sur votre situation financière à un instant « T ». L'idée étant de partir sur des bases saines pour concevoir un budget réaliste.

2. À partir de cet état des lieux, prévoir ses dépenses courantes sur un mois, ou mois par mois sur un an, par exemple.

Il vous faudra parallèlement estimer vos revenus réguliers sur la même période. Cette périodisation est un élément clé du dispositif budgétaire. Elle fixe une ligne d'horizon indispensable pour suivre ses dépenses au quotidien et se familiariser avec le rapport au temps. Car c'est le plus souvent sur la durée que les difficultés apparaissent, voire se cumulent. Cela peut paraître fastidieux au premier abord mais, avec un peu d'expérience, vous y parviendrez.

3. La constitution d'un budget permet de formaliser ses projets et de parvenir à leur réalisation.

Vous avez l'idée d'acheter une voiture, d'acquérir un ordinateur ou de préparer un voyage ou, à plus long terme, vous projetez l'achat d'un logement : faire un budget peut vous y aider. En intégrant dans vos prévisions budgétaires votre ou vos projets, vous pourrez mesurer si vous avez les moyens de le financer ou si vous devrez reconsidérer d'autres dépenses pour dégager l'épargne et le coût des crédits éventuels qui vous permettront de les financer.

4. Le contrôle de l'exécution et des modifications éventuelles à apporter afin de tenir l'équilibre.

C'est une fonction importante car elle concourt à maintenir le cap et à éviter les dérapages souvent coûteux. Être dans le « rouge », c'est-à-dire avoir par exemple un découvert plus ou moins régulier sur son compte courant est coûteux. Il est donc conseillé de ne pas se laisser aller à la « politique de l'autruche » en niant la réalité des chiffres ! Plus vous serez capable d'ajuster vos dépenses en continu, mieux vous saurez maintenir l'équilibre et naviguer dans de bonnes eaux.

Trois cas de figure sont envisageables : votre budget est équilibré, excédentaire ou déficitaire. Dans le dernier cas, vos dépenses sont supérieures

à vos ressources, le solde de votre budget est négatif. Il faut donc réagir en diminuant vos dépenses ou, mieux (mais c'est plus difficile!), générer de nouvelles ressources financières afin de retrouver l'équilibre le plus tôt possible. Évitez de compter sur des rentrées d'argent « possibles » tant qu'elles ne sont pas bien réelles!

Votre budget est équilibré ou excédentaire? Vos dépenses sont alors égales ou inférieures à vos revenus, le solde de votre budget est nul ou positif. Vous pouvez ainsi gérer en l'état votre budget sur le mois, la semaine ou commencer à épargner. Vous vous constituez une petite réserve afin de préparer d'éventuelles dépenses à venir. Vous pouvez placer cet argent sur un livret d'épargne réglementée (livret A, livret de développement durable, etc.) dont le taux d'intérêt est garanti par l'État et les sommes déposées disponibles à tout moment.

En bref, le budget personnel est un outil simple et pratique au service de votre argent et de votre confort de vie. Il est là pour vous accompagner dans votre gestion quotidienne, vous servir de garde-fou en cas de dérapage et vous assister dans la préparation de vos achats durables.

Pour vous faciliter la vie et réaliser votre budget en toute simplicité, l'Institut pour l'éducation financière du public a créé des modules « budget » à utiliser sans modération (voir Figure 1-1)!



La finance pour tous
INSTITUT POUR L'ÉDUCATION FINANCIÈRE DU PUBLIC

A vous de jouer avec notre calculateur simplifié

Ce calculateur vous aidera à établir un budget simplifié. Il est facile à remplir. Vous inscrivez poste par poste vos revenus et vos dépenses, en choisissant leur fréquence (hebdomadaire, mensuelle...)

Le calculateur fera le reste, il vous dira ce qu'en moyenne vous gagnez et dépensez par mois.

Vous savez même si vous arrivez à mettre de l'argent de côté ou si vous êtes dans le rouge.

Revenus	€	Fréquence
Salaires et autres revenus		
Salaires et autres revenus	1000	Mensuelle
Pensions (vieilles, alimentaires, invalidité)	0	Mensuelle
Allocations sociales	90	Mensuelle
Loyers/intérêts / Revenus de capital	0	Mensuelle
Autres	0	Mensuelle

Dépenses	€	Fréquence
Alimentation - Dépenses ménagères		
Loyer et charges	410	Mensuelle
Remboursement d'emprunt immobilier	0	Mensuelle
Alimentation	0	Mensuelle

Visualisation de votre budget

Tableau des totaux mensuels cumulés

Analyse générale: Stable

Vos dépenses classées par catégories

Liste des catégories

- Légèreté
- Residence secondaire
- Transport
- Alimentation
- Éducation
- Impôts - pensions
- Communication culture et loisirs
- Loyer ou remboursement prêt
- Charges communes
- Assurance logement
- Énergie
- Crédit-Banque
- État
- Travaux, entretiens

À votre gauche: Revenus

Dépenses: Revenues

Figure 1-1 : Exemples de modules de budget.

Budget : des « néophytes » aux « experts »

En matière de gestion budgétaire, les comportements sont très hétérogènes. Certains en ont fait une science en pratiquant de manière rigoureuse et méthodique le budget personnel. D'autres, moins inspirés, se trouvent en difficulté face à cet exercice. Des prévisionnistes aux intuitifs, des rationnels aux flâneurs... tout existe. Quel est votre profil ?

Que l'on soit pauvre comme Job ou riche comme Crésus, notre relation à l'argent est rarement neutre. L'argent est en effet le reflet de notre attitude face à la vie, à ses bonheurs ou ses difficultés. Les problèmes liés à la gestion de l'argent proviennent le plus souvent d'un écart entre la réalité et la façon dont nous abordons celle-ci.

En matière de budget, il existe de nombreux comportements et attitudes différents. On peut néanmoins distinguer deux grandes tendances :

- ✓ **Les « paresseux » : du latin *pareçus*, qui « aime à éviter le travail ».** De travail, il n'en est pas tout à fait question car la gestion budgétaire est avant tout une gymnastique intellectuelle, un jeu de construction et de stratégie. Loin de nous l'idée d'en faire un labeur de tous les instants. Amis paresseux, ôtez cette idée de votre tête !

Les paresseux manquent parfois de connaissances de base en matière budgétaire. On ne sait pas, alors on ne fait pas ! On griffonne néanmoins papier sur papier pour se rassurer, on décide de s'atteler à remplir un tableau et à vérifier les colonnes « dépenses » et « ressources » sans s'y tenir. On prend en somme de bonnes résolutions qui s'évaporent très vite. On se donne bonne conscience mais les paresseux le savent : c'est toujours simple à faire et trop compliqué à suivre. Au final, c'est coûteux à assumer ! Car, d'une manière générale, les individus « brouillons », mal organisés ou tout simplement « tête en l'air » peuvent être plus facilement confrontés à des déboires financiers. La fuite en avant dans les dépenses non surveillées est source de problèmes durables.

- ✓ **Les « méticuleux » : animaux à sang froid, précis et ayant le sens de la mesure.** On pourrait les rattacher à la famille de ceux qui ont peur de manquer et se soignent en contrôlant pas à pas l'équilibre de leurs finances. Ils sont le plus souvent soucieux de bien gérer leur argent pour mieux vivre. De la pensée à l'action, il n'y a qu'un pas.

Les méticuleux pratiquent la gestion budgétaire comme ils pratiqueraient un sport : examen des ressources perçues, contrôle soigneux des dépenses, ajustement constant des deux et, au final, le Graal de l'équilibre. Rien ne dépasse, pour leur plus grand plaisir. C'est un peu caricatural mais l'idée est là. Il s'agit de bien savoir où l'on en est pour bien savoir où l'on va.

Les personnes organisées, structurées, à la fois pragmatiques et visionnaires sont, en général, familières des techniques de gestion budgétaire. Cela leur permet de ne pas être trop bousculées par les aléas financiers. Sans être nécessairement millionnaires, ces personnes organisent leur vie autour d'un horizon financier serein. Avec le temps, vous pourrez vous en inspirer. La gestion budgétaire confère un certain confort de vie ainsi qu'une approche raisonnée et raisonnable de l'argent, mais elle n'est pas une fin en soi. Sachez-le!

C'est avec votre propre personnalité que vous serez le mieux à même de corriger vos erreurs, d'adapter vos choix en fonction de vos possibilités. Il n'y a pas de martingale de la bonne gestion budgétaire, simplement de bonnes pratiques et des conseils utiles, des comportements à éviter pour réussir le pari de l'équilibre. Le curseur, c'est vous qui l'orientez. La normalisation des comportements en matière de gestion budgétaire n'existe pas, c'est une affaire humaine où seul le sur-mesure est la règle!

Budget... mais pour quoi faire ?

Disposer d'un budget, c'est pouvoir vivre mieux en fonction de ses moyens, préparer ses projets et faire face aux imprévus.



Pour une large part des Français (92 %), être à l'aise financièrement signifie « avoir bouclé sans difficulté ses fins de mois » (source TNS Sofres, 2006). Un budget peut s'avérer être alors un outil fort appréciable.

Joindre les deux bouts

Le budget revêt plusieurs autres avantages, parmi lesquels être capable d'aborder de manière sereine (le plus possible en tout cas!) ce que l'on nomme très souvent les « aléas de la vie » : les petits ennuis de fin de mois (panne de machine à laver, achat d'un réfrigérateur), les dépenses de dernière minute (réparation de la voiture), voire des coups durs (séparation d'avec son conjoint, perte d'emploi, maladie). Si les conséquences financières ne sont pas de même niveau, ces événements de la vie (plus ou moins sérieux) grèvent tout ou partie du porte-monnaie individuel ou familial. C'est parfois un handicap difficile à surmonter. Les « libertés » budgétaires que l'on peut s'accorder en pareille situation dépendent entre autres de la capacité à avoir une vision d'ensemble de ses comptes. Les marges financières ainsi dégagées constituent un levier d'action, un coup de pouce. Ces incertitudes de la vie, chacun peut être amené à les vivre. Ne pas savoir gérer son argent, c'est un risque de plus, un risque de trop.

Envisager l'avenir

Le budget est également un outil qui responsabilise chacun d'entre nous sur le plan financier et qui permet d'envisager l'avenir en planifiant ses projets. Comment concevoir l'acquisition d'un logement ou l'achat d'un véhicule sans penser gérer un budget? La mise en place d'un projet réclame de l'organisation et de la réflexion. En pratique, l'utilisation d'un budget permet de définir la période à laquelle il est opportun de faire l'achat envisagé, de planifier certaines dépenses en les ajustant, et de séquencer dans le temps les phases d'épargne. C'est une manière souple de répartir l'effort financier en choisissant de « lever le pied » ou de « mettre un coup d'accélérateur »!

Un instrument pour épargner

Enfin, le budget est un instrument pour épargner. Pourquoi? En ayant un aperçu exact de vos mouvements financiers, vous pourrez déceler si vous avez une marge de manœuvre pour épargner mensuellement, trimestriellement ou annuellement en fonction de vos objectifs à court ou long terme, et ce en le faisant à votre rythme. L'utilisation du budget permet d'évaluer sa capacité d'épargne et de l'ajuster en fonction de sa situation personnelle (revenus réguliers ou occasionnels). Ainsi, si vous disposez par exemple de ressources mensuelles stables, vous pourrez effectuer des versements périodiques sur un livret d'épargne qui vous rapportera des intérêts. Vous pourrez ainsi faire croître vos dépôts sans vous fatiguer! À l'inverse, si vous êtes contraint par des ressources irrégulières, vous aurez pour principale stratégie d'épargner au coup par coup. Dans les deux cas, la mise en place d'un budget est un vrai levier.

Budget personnel ou familial : qui fait quoi ?

Célibataire ou à deux, avec ou sans enfants, le budget reste un outil incontournable. Toutefois, il n'impliquera pas forcément les mêmes arbitrages et n'aura pas les mêmes incidences sur le plan financier. La nature et le volume des ressources et des dépenses ne sont pas comparables. En couple, les décisions budgétaires se prennent à deux. Cela peut être l'occasion de mieux répartir le poids des dépenses en fonction des revenus respectifs de chacun, voire de décupler l'effort d'épargne. Vous avez aussi la possibilité de distinguer dépenses personnel-

les et dépenses communes. Dans ce cas, vous constituerez éventuellement un budget commun et chacun un budget personnel.

À l'arrivée d'un enfant, le budget familial évolue, un certain nombre de dépenses courantes s'accroissent (frais de garde, hygiène, puériculture, alimentation, etc.) sans que vos revenus suivent forcément le même chemin. Cela est donc à prendre en compte chaque mois dans la gestion de votre budget. On assiste alors à une redéfinition des priorités financières du foyer.



Le budget scolaire

Un bon exemple de l'importance de cet outil : le budget scolaire des enfants. Côté dépenses, à la rentrée de septembre, il y a les fournitures, le cartable, les manuels scolaires dans certains cas, les livres, les vêtements et le matériel sportif, l'assurance scolaire. De plus, tout au long de l'année, il peut y avoir la restauration, les sorties, les fournitures complémentaires, sans parler des dépenses éventuelles de soutien scolaire.



Côté ressources, selon votre situation, vous pourrez peut-être compter sur l'allocation de rentrée scolaire, une bourse ou une autre aide spécifique. Là encore, l'utilité d'un tel décompte est de savoir ce qu'il en est vraiment et de mieux pouvoir programmer des dépenses souvent difficiles à réduire.

Sachez-le : des associations familiales établissent régulièrement le budget de rentrée et le budget scolaire des enfants. C'est le cas de Familles de France et de la Confédération syndicale des familles (www.familles-de-france.org; www.la-csf.org).

Quelques conseils pratiques

La gestion de son budget impose de prendre de bonnes habitudes pour agir sereinement dans sa vie de tous les jours. Vous trouverez ici quelques recommandations simples et pratiques, des repères pour éviter d'être bousculé!

La mensualisation : un atout

La mensualisation est un outil de gestion budgétaire intéressant. Elle vous permet d'étaler vos différentes dépenses d'une année (impôts, factures de gaz et d'électricité, d'eau, ainsi que vos différents abonnements : téléphone, mutuelle, assurances, etc.) en les fractionnant mois par mois. Grâce à elle, pas de formalités particulières ni de risque d'oublier l'échéance. Pour les étourdis, les angoissés et les « mauvais payeurs », c'est une garantie de tranquillité et de sécurité. Vous serez ainsi sûr de payer ce que vous devez, sans y penser.

La mensualisation est un contrat que vous passez avec l'entreprise ou l'administration prestataire. Les sommes prélevées le sont à date fixe. La mensualisation se fait en général sur 12 mois, parfois moins selon les cas. Renseignez-vous.

Ce système automatique de paiement n'est jamais définitif. Vous pouvez l'interrompre si vous jugez que cela ne vous convient plus. De plus, il est également possible de moduler le montant des prélèvements effectués chaque

mois en cas de coup dur. La mensualisation n'empêche pas que vous devez toujours disposer d'un compte approvisionné pour honorer vos prélèvements. Dans le cas contraire, vous recevrez un rappel d'échéance pour vous prévenir du non-encaissement de votre mensualité. La somme non prélevée pourra être reportée sur le mois suivant, ce qui aura pour conséquence de devoir payer deux mois en une seule fois.

Garder la preuve de ses paiements

Voici une règle qui peut paraître élémentaire mais qui est essentielle : garder ses tickets de carte bancaire, ses tickets de caisse, ses talons de chèques. Pourquoi ? Parce que c'est un moyen pratique de contrôler ses dépenses et de vérifier celles que l'on vous facturerait indûment. Imaginez que vous soyez du genre méticuleux et que vous gardiez tout ; si vous identifiez sur votre relevé de carte bleue une dépense payée avec votre carte et dont vous n'avez pas de trace, vous serez sûr de vous pour contester la dépense. De même, garder ses tickets de caisse permet de reconstituer ses dépenses. Vous regardez, surpris, votre relevé et vous y trouvez un débit de 250 € incompréhensible ? En fouillant dans vos tickets de caisse, en regardant vos talons de chèques et en consultant vos facturettes de carte bleue, vous aurez tôt fait de réaliser à quoi correspond cet achat, que vous aviez oublié ! En prenant l'habitude de contrôler vos dépenses *a posteriori*, vous prendrez vite le pli de les anticiper et d'essayer de ne déboursier que ce que vous pouvez réellement vous permettre de déboursier.

Du bon usage des moyens de paiement

Toute dépense implique le recours à un moyen de paiement : espèces, chèque, carte, titre interbancaire de paiement (TIP) : que faut-il savoir pour bien les utiliser ? Quelles précautions prendre ?

Les moyens de paiement associés au compte courant permettent d'utiliser l'argent détenu sur ce compte afin de payer ses factures et ses achats quotidiens. Toutefois, il y a des règles à respecter pour éviter d'avoir de mauvaises surprises et de tomber trop rapidement dans le « rouge » !

En ce qui concerne les cartes bancaires, il en existe de deux sortes :

- ✓ Celles à débit immédiat : vous êtes prélevé après chaque achat effectué.
- ✓ Celles à débit différé : vous êtes prélevé à date fixe chaque mois pour l'ensemble de vos achats.

L'utilisation d'une carte à débit immédiat a pour avantage de permettre de suivre en « temps réel » depuis son compte courant l'état de ses dépenses. En

revanche, cela réclame de connaître sa situation financière avant de payer afin de ne pas être à découvert. À l'opposé, les cartes à débit différé permettent de jouer avec sa trésorerie et d'étaler plus facilement dans le temps ses paiements. L'inconvénient majeur reste d'être enclin à dépenser sans regarder. Les conséquences sur votre budget peuvent parfois s'avérer importantes : découverts à répétition, agios à payer, voire confiscation de votre carte.

Pour les chèques, une règle s'impose : avant d'en émettre, assurez-vous que votre compte bancaire est bien provisionné. Un chèque non honoré entraîne des frais substantiels et le risque de devenir « interdit bancaire ». De plus, il faut savoir qu'il y a un décalage entre l'émission de votre chèque et son encaissement par un tiers. Prenez donc soin de vérifier le débit de chacun de vos chèques avant de signer les suivants. Pensez aussi à consulter vos talons de chèques pour vérifier vos dépenses et suivre l'état de vos comptes.

Autre moyen de paiement, les prélèvements automatiques. C'est un transfert de fonds de compte à compte qui est déclenché par le bénéficiaire avec l'autorisation du débiteur (c'est-à-dire vous-même). Le prélèvement est dit « automatique » car il permet de payer des factures régulières d'un montant variable, comme celles du téléphone ou de l'électricité. Afin d'être informé du montant de la somme prélevée, le débiteur reçoit parfois un avis quelques jours avant l'échéance ou un échéancier annuel. Ce qui lui permet de vérifier le prélèvement à venir en s'assurant que son compte sera suffisamment provisionné, voire de s'y opposer en cas de désaccord.

Il y a également le titre interbancaire de paiement (TIP). C'est une autorisation unique de prélèvement préétablie par écrit par le créancier et qui est adressée au débiteur en même temps que la facture. Vous avez alors le choix de le signer et d'autoriser le débit de votre compte. Le TIP a l'avantage de vous permettre de vérifier au cas par cas le montant de votre créance avant d'en autoriser son recouvrement.

Enfin, sachez que vous retrouvez la totalité de vos rentrées et sorties d'argent inscrites sur vos relevés (généralement mensuels) de comptes bancaires. À utiliser sans modération!

Mettre de l'épargne dans son budget

En gérant votre budget, vous avez la possibilité de faire une place à l'épargne. Chaque mois, chaque trimestre ou chaque semestre, vous pouvez décider de dégager volontairement et sans trop vous contraindre une somme réservée à vos projets. C'est une solution astucieuse pour concrétiser ces derniers à peu de frais.

Pour être pertinente sur la durée, cette épargne doit être la plus régulière possible. Il faut donc l'inscrire à votre budget. Il est alors important de bien

évaluer votre capacité d'épargne en fonction de vos ressources. Une seule règle s'impose : être réaliste sur sa situation financière et sur ses motivations.

Commencez par épargner à date fixe une somme constante que vous pourrez ensuite recalculer à la hausse. Cela vous demandera juste un peu d'autodiscipline. Ne vous contraignez pas trop vite par un effort d'épargne trop lourd à assumer sur la longueur. Il faut savoir rester souple, d'autant plus qu'il vaut mieux épargner peu mais longtemps. Cela vous sera plus profitable à terme.

Une fois que vous aurez défini votre effort d'épargne, vous pourrez déterminer sa durée jusqu'à la concrétisation de votre ou de vos projets.

Ne pas oublier l'impact de ses emprunts

Le crédit peut être une solution complémentaire lorsqu'on ne dispose pas de l'argent nécessaire pour son projet au moment désiré. Le crédit n'est pas pour autant de l'argent facile. L'ensemble des crédits : immobilier, consommation, affecté, prêt personnel, renouvelable... a un coût ! Celui-ci varie selon la nature du crédit, sa durée et la somme empruntée. Prendre un crédit réclame de la réflexion car c'est une charge contrainte. Rappelez-vous que plus votre crédit est long, plus cela est cher au final.

Budget : l'État et les entreprises en font aussi !

État et entreprises utilisent aussi l'instrument budgétaire pour fonctionner et planifier leurs activités actuelles et futures.

Les comptes publics détaillent la situation financière de l'État, des administrations publiques, des collectivités locales (communes, départements, régions) et de la Sécurité sociale. Ils estiment le niveau des ressources, des dépenses et des déficits existants. Ils constituent un élément fondamental de gestion et de prospective. Ces comptes doivent être réguliers, sincères et donner une image fidèle du patrimoine national.

Les comptes publics se différencient des comptes des entreprises par le fait qu'ils reflètent une activité et des services qui ne s'inscrivent pas dans le cadre du marché, qui ont un coût mais pas toujours un prix, que les recettes (impôts) sont des prélèvements obligatoires payés par les citoyens. Les règles de gestion, les méthodes comptables et les critères d'appréciation sont en partie différents de ceux d'une entreprise.

Le budget de l'État se rapproche en plusieurs points du budget personnel. En établissant une loi de finances, l'État détermine pour une année le cadre de ses dépenses, de ses ressources, ainsi que l'équilibre qui en résulte. Une première étape, consiste, en fin d'année, à autoriser les ressources et les dépenses pour l'année suivante, c'est la loi de finances initiale. Le deuxième temps vise à ajuster en cours d'année le niveau des dépenses par rapport aux recettes, en fonction de la situation économique en cours : c'est la loi de finances rectificative. Enfin, la loi de règlement arrête les comptes définitifs (dépenses, recettes) et présente l'existence ou non d'un déficit ou d'un excédent. Avec la loi organique relative aux lois de finances (LOLF), outil législatif créé en 2005, l'État programme ses dépenses de manière plus précise et sur plusieurs années, afin de les contrôler dans le temps. Enfin, comme tout un chacun, l'État tente de limiter son déficit annuel afin de réduire sa dette globale.

Les comptes de l'entreprise, quant à eux, fournissent de façon synthétique une mesure en principe fidèle de ce que fait l'entreprise, de ses performances économiques et financières passées et de la façon dont elle prépare l'avenir. Ils constituent donc un ensemble d'informations essentielles pour tous les acteurs qui y participent, c'est-à-dire les actionnaires ou ceux qui envisageraient de le devenir, les banques qui leur font crédit ou pourraient le faire, les dirigeants qui la gèrent et les salariés qui y travaillent. La gestion est partout présente dans l'entreprise. Il faut « enregistrer » toutes les dépenses et toutes les recettes et en garder les justificatifs. Les écritures sont reportées dans ce qu'on appelle le « grand-livre » et, régulièrement (chaque année ou plus fréquemment s'agissant des plus grandes entreprises), on établit le bilan (photographie du patrimoine et des dettes d'une entreprise à un instant « T ») et le compte de résultat (regroupement de toutes les recettes et de toutes les dépenses, dont on déduit le résultat). La comptabilité permet donc d'y voir clair dans une entreprise.



Le *rapprochement bancaire* est un outil que devraient utiliser les particuliers. Dans les entreprises, chaque mois, le comptable vérifie l'état de l'encaissement des chèques. En effet, chaque fois qu'une dépense est effectuée ou qu'un chèque est reçu, cela occasionne un mouvement sur le compte « banque » (les dépenses sont portées au crédit du compte « banque » et les ressources à son débit). Le regroupement de tous les mouvements ayant une incidence directe sur la trésorerie est très commode car ensuite un compte unique est ainsi obtenu, avec lequel rapprocher le ou les comptes bancaires. Ce rapprochement permet non seulement de détecter une erreur de la banque qui aurait facturé trop d'agios ou débité le compte par erreur, mais également de vérifier quels sont les chèques qui n'ont toujours pas été encaissés!

Les techniques budgétaires utilisées par les entreprises constituent également de précieux outils de gestion : il n'est pas d'entreprise qui, dès le mois de septembre, ne commence à faire son budget pour l'année suivante. Les dépenses de l'année en cours sont passées au crible pour voir celles qui peuvent être réduites, ou même disparaître. Les projets sont étudiés de près

pour vérifier leur faisabilité; les prospects font également l'objet d'une grande attention. Une fois élaboré et validé, ce budget fait l'objet d'un suivi régulier pour anticiper ou expliquer les dérapages éventuels. Parfois, il faut le réviser en cours d'année, s'il est devenu totalement irréaliste.

Un outil de gestion à plus long terme? Le *business plan*, qui permet de se projeter sur plusieurs années. En combien de temps tel investissement sera-t-il amorti? Comment financer tel projet? Ce sont des questions que les entreprises se posent mais que vous aussi pouvez essayer de résoudre.

Chapitre 2

Savoir d'où vient l'argent

.....

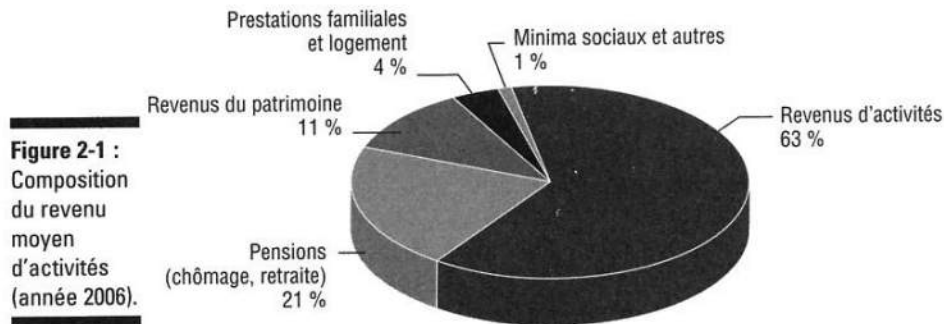
Dans ce chapitre :

- ▶ La composition des revenus
 - ▶ L'hétérogénéité des revenus du travail
 - ▶ Les prestations sociales : des revenus « hors travail »
 - ▶ La disparité des revenus du patrimoine
-

Savoir ce dont on dispose comme revenus et comprendre d'où vient son argent, c'est appréhender de manière pratique le cycle de l'argent. Les rentrées d'argent sont constituées par un ensemble composite de ressources. On distingue les revenus du travail (de quelque nature qu'il soit), les revenus dits « hors travail » comprenant les transferts sociaux (prestations, aides sociales mais également pensions de retraite et d'invalidité) et les revenus du patrimoine (immobilier et mobilier, familial ou personnel).

L'origine des revenus

D'après une enquête de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), la composition du revenu moyen était issue, en 2006, à 63,4 % de revenus d'activité, à 20,9 % de pensions perçues (chômage, retraite), à 10,8 % de revenus du patrimoine, à 3,5 % de prestations familiales et de logement et à 1 % de minima sociaux (voir Figure 2-1).



Source : Insee.

Toutefois, cela n'est qu'une moyenne statistique! Un actif tire l'essentiel de ses revenus de son activité professionnelle, un retraité de sa pension. Ainsi, le revenu moyen d'un ménage de retraités provient à 79 % de pensions perçues, à 12 % de revenus d'activité de l'un des conjoints, à 7 % de revenus du patrimoine et à 2 % de revenus sociaux. À l'inverse, les revenus d'un ménage d'actifs sont composés à 91 % de revenus du travail, à 3 % de revenus du patrimoine et à 5 % de revenus sociaux.

Les revenus du travail sont considérés par l'Insee comme des « revenus primaires ». Ils comprennent les revenus directement liés à une participation des ménages au processus de production. La grande majorité des revenus primaires des ménages est composée des salaires perçus. Ces revenus peuvent être issus d'une activité régulière ou non, salariée ou indépendante (profession libérale, artisan, commerçant...).

En 2006, la somme totale des salaires bruts perçus par les ménages était de 723,6 milliards d'euros. Le revenu salarial moyen – c'est-à-dire les salaires, nets de toutes cotisations sociales, y compris la contribution sociale généralisée (CSG) et la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS), perçus au cours de cette année par les salariés du public et du privé, qu'ils aient travaillé à temps complet ou à temps partiel – s'élève à un peu plus de 17700 euros par an. Le salaire net annuel moyen des salariés travaillant à temps complet dans le secteur privé a été, toujours en 2006, de 23261 euros et de 26182 euros dans le secteur public. Ces chiffres portent sur les 24 millions d'actifs ayant un emploi en France.

Si les revenus du travail constituent la part la plus importante des ressources habituelles des ménages (l'essentiel des revenus de subsistance), il existe également ce que l'on nomme les revenus « hors travail ». Ils sont composés des prestations sociales et des revenus du patrimoine.

Les revenus sociaux sont perçus par les ménages en fonction de droits que la collectivité leur accorde. Ces revenus sociaux concourent à la tradition

française de redistribution des richesses des plus aisés vers les personnes les plus précaires. La redistribution est un système par lequel les revenus du travail subissent des prélèvements obligatoires réaffectés ensuite sous la forme de transferts sociaux et d'accès gratuit à des biens collectifs. Ces prestations obéissent à des objectifs variables. Tantôt il s'agit d'inciter les ménages à certains comportements – il en est ainsi de la politique familiale (allocations familiales, aides pour la garde d'enfant) ; tantôt il s'agit de permettre de faire face à un certain nombre de risques – perte d'emploi (assurance chômage), exclusion sociale (minimas sociaux, revenu de solidarité active, etc.) ; tantôt enfin de compenser le coût de certaines dépenses jugées indispensables (le logement, par exemple, avec plusieurs allocations spécifiques).

En France, en 2006, les prestations sociales reçues (366,4 milliards d'euros) correspondaient à la moitié du montant des salaires reçus par les ménages (723,6 milliards). On comptait environ 1,8 million de personnes bénéficiaires de minima sociaux et 660 000 familles qui percevaient des prestations familiales.

Quant aux pensions perçues par les retraités et les personnes en invalidité, il s'agit de prestations sociales à caractère particulier. Ce sont des revenus de remplacement qui compensent une fin d'activité (retraite) ou une perte de capacité de travail ou de gains due à la maladie ou à un accident non professionnel (invalidité).

En 2004, l'Insee s'est intéressé aux montants moyens mensuels des pensions de retraite par âge tous régimes confondus. Il en ressort quelques chiffres éclairants en matière de disparité hommes/femmes. Pour les femmes appartenant à la tranche d'âge 65-69 ans, la pension moyenne était de 961 €/mois et de 1 674 € pour un homme, soit une différence de 44 %. Entre 75 et 79 ans, la moyenne est de 986 €/mois pour les femmes et de 1 612 € pour les hommes : une différence de 39 %. La réduction de l'écart hommes/femmes s'explique par une part plus importante faite à la réversion (une partie de la retraite de la personne décédée revient au conjoint survivant).

En ce qui concerne les revenus du patrimoine (actifs financiers et immobiliers), ils sont moins bien connus que ceux du travail. Selon la dernière enquête conduite par l'Insee, le revenu moyen du patrimoine financier (sans compter les revenus immobiliers) est estimé à 6 456 € par an en 2004, pour ceux qui en possèdent.

Ces revenus du patrimoine croissent avec l'âge – avec une pointe entre 45 et 55 ans – et avec le revenu total perçu. Ils sont particulièrement concentrés dans le haut de la pyramide des revenus déclarés. Selon les données de 2004, plus de la moitié des 5 % de ménages aux plus hauts revenus possèdent un contrat d'assurance vie leur rapportant en moyenne 4 098 € par an et 70 % possèdent des valeurs mobilières. Alors que pour les 10 % de ménages à bas

revenus, seulement un sur dix possède des valeurs mobilières ayant rapporté en moyenne moins de 1 000 € par an.

Revenus du travail, du patrimoine et revenus sociaux composent *grossa modo* l'ensemble des catégories de ressources perçues par un individu. En retranchant les impôts, on détermine le revenu disponible. C'est un bon indicateur pour évaluer votre niveau de vie. Selon l'Insee, en 2005, le revenu disponible moyen par ménage était de 29 696 €/an, soit 2 475 €/mois.

Le revenu disponible par ménage ne mesure pas le niveau de vie effectif des individus. Cela dépend du nombre de personnes composant le *ménage*. Il faut cependant tenir compte du fait que les dépenses ne sont pas proportionnelles au nombre de personnes. Le niveau de vie est donc calculé en divisant le revenu disponible du ménage par le nombre d'unités de consommation (UC). En 2006, selon l'Insee, le niveau de revenu moyen des individus ainsi défini était de 20 600 €/an, soit 1 716 € par mois. Pour la moitié des ménages, le revenu disponible est inférieur à 17 600 €/an. En 2006, les 10 % des ménages les plus modestes avaient un niveau de vie inférieur à 9 720 €/an, contre 33 190 €/an pour les 10 % des ménages les plus aisés.

Revenu versus capital



Les économistes considèrent les revenus perçus comme un flux annuel et/ou mensuel de liquidités (d'argent), à l'inverse du capital qui est assimilé à un stock générant lui-même de nouveaux biens ou revenus. Ce capital peut être obtenu par l'épargne ou l'emprunt. Il peut prendre la forme d'actifs financiers (actions, obligations, etc.) ou immobiliers (appartement, maison, etc.).

En France, le rapport entre le revenu disponible et le capital a largement évolué depuis plus de vingt ans. On constate une progression forte et générale du ratio patrimoine financier net sur revenu disponible jusqu'en 2000. Dans les années 1990, les ménages français ont ainsi connu une hausse de leur patrimoine grâce à leurs actifs boursiers. À partir de 2000, c'est le prix de l'immobilier qui a contribué à élever la valeur du capital des ménages.

Pour se faire une idée de cette évolution, quelques chiffres : sur la période 1986-1989, le patrimoine net des Français était plus de quatre fois supérieur aux revenus disponibles. En 2001/2002, ce même ratio était de 5,6 au profit du capital. En 2005, il était de 7,5!

Quelques définitions

Afin d'y voir plus clair, examinons quelques termes socio-économiques usuels.



- ✓ **Les revenus primaires.** Ils se composent majoritairement des rémunérations perçues dans le cadre d'une activité professionnelle mais également des ressources accumulées (dividendes, revenus fonciers), par exemple par la mise en location de terrains, de logements ou la détention d'actions. C'est ce que l'on appelle les «revenus de la propriété».
- ✓ **Le revenu salarial.** Il correspond à l'ensemble des salaires nets de cotisations sociales perçus par une personne au cours d'une année.
- ✓ **Le revenu disponible.** Il intègre les revenus du travail et du patrimoine, les prestations sociales, les pensions moins l'ensemble des impôts (sociaux, locaux et sur le revenu). Le revenu disponible permet d'évaluer le niveau de vie des individus à condition de diviser le revenu disponible du ménage par le nombre d'unités de consommation (nombre de personnes).
- ✓ **L'unité de consommation (UC).** Ce système permet de comparer les niveaux de vie des ménages de taille ou de composition différentes grâce à une pondération. Celle-ci permet d'attribuer à chaque membre du ménage un coefficient. Avec cette pondération, le nombre de personnes est ramené à un nombre d'unités de consommation (UC). En effet, les besoins d'un ménage n'augmentent pas proportionnellement à sa taille. Lorsqu'un ménage s'agrandit, il n'est pas nécessaire de multiplier tous les biens de consommation (tout particulièrement les biens durables) par le nombre de personnes pour avoir le même niveau de vie. Ainsi, pour comparer les niveaux de vie des ménages, on utilise la pondération suivante :
 - 1 UC pour le premier adulte du ménage ;
 - 0,5 UC pour les autres personnes de plus de 14 ans ;
 - 0,3 UC pour les enfants de moins de 14 ans.
- ✓ **Le ménage.** Au sens statistique, est considéré comme ménage l'ensemble des personnes vivant sous un même toit sans que ces personnes soient obligatoirement unies par des liens familiaux. Un ménage peut être composé d'une seule personne.

Des revenus du travail disparates

Les revenus du travail constituent la part essentielle des ressources des ménages. Mais ces revenus sont hétérogènes et varient en fonction du statut social (salarié du privé ou du public), du sexe (homme ou femme), de la situation familiale (célibataire, en couple, famille monoparentale, etc.) et géographique (zone urbaine ou rurale, grande métropole ou petite commune).

En effet, selon l'Insee, de grandes disparités existent entre les salaires nets moyens annuels. Que vous soyez fonctionnaire, salarié du privé, de l'industrie ou du commerce, employé ou cadre, travaillant en province ou à Paris, vous n'aurez pas le même salaire moyen annuel que votre voisin ! Voici quelques repères chiffrés pour mesurer l'ampleur de la situation.

Chiffres clés

En 2006, le salaire (traitement) net annuel moyen des 1,82 million d'agents titulaires de la fonction publique d'État s'élevait à 26 182 €, soit 2 605 €/mois. Au sein même de la fonction publique, les écarts peuvent être importants selon la catégorie (A, B, C) de l'agent. Un cadre de catégorie A était au-dessus de la moyenne avec un traitement équivalent à 30 342 €/an pendant que son collègue de catégorie C se situait à 19 525 €/an. La petite sœur qu'est la fonction publique territoriale (1,46 million d'agents) rémunérait ses agents à un salaire net annuel moyen de 19 427 €, soit un écart de 24 % avec la fonction publique d'État.

Dans le privé, le salaire net annuel moyen se hissait à 23 261 €. Autour de cette moyenne, la dispersion des salaires entre les catégories professionnelles reste forte. Un cadre recevait un salaire moyen annuel de 46 221 €, contre 17 064 € pour un ouvrier et 16 327 € pour un employé. Ainsi, un ouvrier gagnait en moyenne, en 2006, 37 % du salaire d'un cadre.

13 % de plus dans le public ?

Pour les salariés travaillant à temps complet, le salaire net moyen dans la fonction publique est plus élevé que le salaire net moyen du privé (13 % en faveur des agents de la fonction publique).

Comme le souligne le Cerc (Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale), cela « ne signifie pas que les salaires du public soient supérieurs à ceux du privé à niveau de qualification égale ». Il faut en effet tenir compte des différences de composition de l'emploi entre le secteur

public et le secteur privé qui ont un impact sur le salaire, notamment le niveau de diplôme, le niveau de qualification, l'âge et l'ancienneté.

Des comparaisons entre des salariés des deux secteurs possédant des caractéristiques communes d'âge, de sexe et de diplôme ont permis de montrer que les salaires dans le public sont supérieurs pour les salariés peu diplômés mais que, à l'inverse, le privé rémunère mieux les diplômés et l'ancienneté que le public.

On observe des disparités salariales selon le secteur, mais aussi selon le sexe. Dans le secteur privé, en 2006, une femme salariée à temps complet gagne en moyenne 18,88 % de moins que son homologue masculin. Dans la fonction publique d'État comme dans le privé, les femmes restent en moyenne moins rémunérées que leurs collègues masculins, mais les écarts de salaires hommes/femmes sont un peu plus faibles. Cet écart dépend aussi de la position sociale : il est de 18,5 % pour les cadres et seulement de 2,3 % pour les employés et les ouvriers.

Enfin, il existe des disparités selon les zones géographiques. La hiérarchie régionale des salaires en France est ancienne et relativement stable. Elle s'explique par la structure professionnelle du bassin d'emploi et par la composition démographique de la population active. Par exemple, l'Île-de-France se distingue par une concentration importante d'emplois à temps plein, une surreprésentation de cadres et de salaires élevés. Il en va de même pour les grandes régions suivantes : Rhône-Alpes, Alsace, Paca. Ce sont aussi celles où les disparités de salaires sont les plus importantes.

À l'inverse, dans les régions où la proportion de cadres est plus faible, les salaires moyens le sont aussi. C'est ce qu'on peut constater en Poitou-Charentes ou dans le Limousin, par exemple.

Autre élément de variation des revenus du travail : la mobilité professionnelle et les stratégies déployées pour avancer dans sa carrière.

Les revenus du travail sont influencés par la capacité de chacun à changer de statut (CDD/CDI), de passer du temps partiel au temps plein, de devenir cadre ou de se rendre disponible pour des postes parfois peu « sexy » ou géographiquement éloignés du domicile mais considérés comme des tremplins pour l'avenir. Toutes ces variables concourent à rehausser, à diversifier ses revenus et à préfigurer ce qu'ils seront à moyen terme. La mobilité professionnelle (celle qui correspond à un changement d'employeur) et géographique (celle qui impose de changer de lieu d'activité) permettent à une partie des salariés (souvent la plus qualifiée) de « bouger » pour accroître ses revenus. Faire le choix d'une région peu attractive, d'un emploi nécessitant de nombreux déplacements et heures de présence, se rémunère à hauteur de l'investissement humain et professionnel consenti.

Passer d'un contrat à durée déterminée à un emploi à durée indéterminée, c'est obtenir éventuellement une meilleure rémunération, à terme. Devenir cadre, c'est grimper dans la hiérarchie sociale de l'entreprise, changer de statut et bénéficier d'une couverture sociale plus protectrice en matière de retraite, par exemple. Cela peut apparaître comme plus sécurisant mais cela demande aussi de faire des choix souvent contraignants pour soi et sa famille.

En bref, les revenus du travail constituent la « colonne vertébrale » des ressources budgétaires personnelles et familiales. Ils évoluent selon plusieurs critères : sociaux, économiques, personnels. Les disparités sont parfois notoires.

Lire sa fiche de paie : du revenu brut au revenu net

À la lecture de sa fiche de paie, peu d'entre nous sont à même de décoder chacune des lignes de prélèvements et parfois d'ajouts qui y figurent ! Quelques clés de décryptage.



Une partie de votre revenu sert à financer les systèmes de solidarités : retraite, chômage. Cela se traduit par des cotisations payées par l'employeur : certaines ne figurent que pour mémoire sur votre fiche de paie – ce sont les cotisations employeur –, d'autres sont déduites de votre salaire brut. Elles financent notamment la maternité, la prévoyance, les accidents du travail. Une fois déduites, vous percevez votre revenu net.

Chaque année, vous devrez déclarer vos revenus au fisc.

On distingue trois types de revenus :

- ✓ **Le revenu brut.** Il représente le revenu avant déduction des différents prélèvements sociaux (part salariale).
- ✓ **Le revenu net.** Il s'agit du revenu perçu net de charges sociales et de prélèvements en tous genres. C'est le revenu effectivement perçu à la fin du mois.
- ✓ **Le revenu net imposable.** Il fait référence au revenu à déclarer en fin d'année à l'administration fiscale. C'est le salaire brut moins les cotisations salariales plus les contributions spécifiques comme la CSG et la CRDS non déductibles. Ainsi, le revenu net imposable est supérieur au revenu net perçu car la part non déductible de la CSG et de la CRDS est ajoutée.

Au total, et en très gros, pour passer du salaire net au salaire dit « chargé » (avec les cotisations sociales du salarié + les cotisations employeur), il faut multiplier par deux. Si vous recevez chaque mois 1 500 €, cela « coûte » 3 000 € à votre entreprise.

Des revenus « hors travail » : les prestations sociales

Les prestations sociales constituent des transferts effectifs attribués à des ménages, sans contrepartie financière équivalente. Ces prestations s'apparentent à des services financiers fournis par la collectivité à des ménages exposés à certains risques sociaux.

Le financement des prestations sociales

Ces prestations ont un coût, ce qui réclame un financement particulier de la part de la collectivité pour répondre aux différents besoins exprimés. En 2007, les recettes étaient de 302 milliards d'euros. Elles se décomposent en deux grandes catégories : les cotisations sociales et la fiscalité sur les revenus, auxquelles il faut ajouter une troisième source de financement qui provient des contributions publiques de l'État (15 % en 2007).



Les *cotisations sociales* sont des versements obligatoires payés par les actifs et leurs employeurs. Ces cotisations assurent le financement d'une partie des prestations sociales.

Le *financement fiscal* par les « impôts et taxes affectés » constitue une part croissante des ressources. Les impôts et taxes affectés sont des ressources fiscales affectées au financement des prestations sociales ou au financement de dépenses spécifiques. On distingue :

- ✓ L'impôt sur les produits (droits de consommation sur les alcools et le tabac, taxes sur les assurances automobiles, taxe sur les activités polluantes...);
- ✓ Les impôts sur le revenu et le patrimoine. La contribution sociale généralisée (CSG) est la principale ressource de ce type. Elle finance en partie les prestations familiales.

Les contributions publiques de l'État financent entre autres les dépenses de solidarité comme le RMI.

Depuis quelques années, la décomposition de ces ressources a évolué. On assiste depuis peu à une diminution du poids des cotisations sociales, qui restent néanmoins la première source de financement (67 % en 2007), et à une augmentation de la part des ressources fiscales (18 % en 2007), liée notamment à la montée en puissance de la contribution sociale généralisée (CSG) et de la contribution pour le remboursement de la dette sociale (CRDS). Cette évolution répond à la nécessité de ne pas faire peser le financement de la protection sociale sur les seuls revenus d'activité en y associant les revenus du patrimoine.

Le principe de redistribution

Les prestations sociales s'inscrivent dans le principe de redistribution « à la française ». Les cotisations sociales payées par tous, les impôts prélevés sur les revenus et le patrimoine permettent de protéger chacun d'entre nous contre un nombre de risques sociaux. Pour avoir droit à ces prestations, il faut répondre à certaines conditions de ressources et à certains critères sociaux.

Les prestations familiales sont l'un des exemples du principe de redistribution. En 2007, les prestations en faveur des familles représentaient 46 millions d'euros pour plus de 6 millions de bénéficiaires. La prise en charge du « risque famille » regroupe notamment les prestations accordées sans conditions de ressources (allocations familiales, prestation d'accueil du jeune enfant) et celles sous conditions de ressources (allocation de parent isolé, par exemple). À cela s'ajoutent les prestations de lutte contre la précarité (19,9 millions d'euros distribués pour plus de 4 millions de personnes) dont le RMI et les aides au logement.

L'offre de prestations sociales est nombreuse et variée. Une succession d'acteurs sociaux (CAF, CCAS), de collectivités (mairie, département) et l'État participent à leur mise en place. Il convient pour en bénéficier de s'adresser aux bons interlocuteurs et de le faire pour toute modification de sa situation. Toute nouvelle situation sociale, personnelle ou familiale peut modifier de façon substantielle vos droits.

La perception d'une prestation sociale entraîne des droits, mais également des devoirs. Il s'agit dès lors de respecter le « contrat » passé avec la collectivité en échange d'un versement d'argent régulier ou d'une aide en nature. Cela peut prendre plusieurs formes : ne pas falsifier sa situation et respecter les conditions d'attribution ; justifier de ses absences... et cela dans l'intérêt de chacun !

Patrimoine : revenus et disparités

Les revenus du patrimoine se répartissent entre les revenus financiers (portefeuille de titres, assurance vie, livret d'épargne, etc.) et immobiliers (immeuble, maison, appartement, terrains, locaux commerciaux, etc.). Selon l'Insee, le taux de détention de patrimoine était en 2004 réparti de la façon suivante : 8 ménages sur 10 détenaient un livret d'épargne réglementé (de type livret A dont le taux est garanti par l'État et net d'impôt), 56 % étaient propriétaires de leur résidence principale, l'épargne longue (retraite, par exemple) concernait plus de 40 % des ménages. La détention d'actions, quant à elle, concernait 16 % des ménages.

En 2004, les ménages français possédaient en moyenne 165 000 €, mais seulement 50 % d'entre eux avaient un patrimoine supérieur à 98 000 € (le patrimoine médian). En moyenne, sur cette période, le patrimoine financier représentait 40 % du patrimoine total des ménages, selon l'Insee.

L'un des déterminants majeurs du montant du patrimoine personnel reste le revenu perçu car il détermine la capacité d'épargne de chacun. Plus les revenus sont élevés, plus le niveau du patrimoine augmente. L'âge est aussi un élément significatif du niveau patrimonial. Les décisions d'épargne et de

désépargne évoluent au cours du cycle de vie (un ménage s'endette plutôt au début de sa vie, puis il épargne en vue de la retraite). Les montants du patrimoine augmentent jusqu'à 50/60 ans et diminuent ensuite.

Pour illustrer ces deux éléments, replongeons-nous dans les chiffres de 2004 de l'Insee, publiés en 2006. Le patrimoine moyen d'une personne de moins de 30 ans était de 32 200 €, celui d'un Français de 50/60 ans s'élevait à 241 000 € pour passer à 157 670 € pour les personnes âgées de 70 ans. De plus, le patrimoine moyen d'un cadre avoisinait les 268 000 €, pour seulement 82 700 € pour un employé et 56 860 € pour un ouvrier non qualifié. Des écarts plus que significatifs.

En ce qui concerne le patrimoine immobilier, la répartition par âge, par situation familiale et professionnelle nous éclaire relativement bien sur le niveau de détention des ménages et sur les cycles existants. Sur la période 2003-2004, 17,3 % des moins de 30 ans étaient propriétaires de leur résidence principale, contre 74 % des 50-59 ans ; 44,7 % des personnes seules étaient propriétaires, contre 74 % des couples ayant deux enfants. Enfin, les mêmes disparités apparaissent lorsqu'il s'agit des catégories professionnelles : 81 % des professions libérales sont propriétaires de leur résidence principale, pour 34,6 % des ouvriers non qualifiés.

Enfin, quelques données plus récentes sur le patrimoine des Français, issues d'une enquête réalisée en 2007 par l'Autorité des marchés financiers (AMF), évaluent à 2 700 milliards d'euros le montant global des actifs financiers détenus par les ménages. L'assurance vie et l'épargne bancaire traditionnelle (livret de développement durable, PEL, CEL, livret A, etc.) restent toujours prépondérantes, les placements en actions (directement ou au travers de produits collectifs) sont quant à eux relativement faibles : ils représentaient 18 % du patrimoine des Français.

Le patrimoine financier et immobilier des ménages français s'inscrit dans un cycle de vie où les générations précédentes prêtent, donnent et transmettent aux jeunes générations tout ou partie de leur patrimoine. Ainsi, en 2004, selon l'Insee, plus de 1/8 des ménages dont les enfants ont quitté le domicile familial ont fait une donation. Toutes générations confondues, une personne sur cinq a reçu un héritage. Cette proportion double lorsque les deux parents sont décédés. La situation professionnelle, familiale et culturelle influence les modes de transmission entre générations. Deux grands types de transmission existent : de son vivant (la donation) et après son décès (l'héritage).

Le testament permet de choisir (dans une certaine mesure) avant sa mort les personnes auxquelles on veut transmettre ses biens à son décès. La proportion d'héritiers varie selon la profession des parents : 15 % des enfants d'ouvriers héritent de leurs parents, contre 19 % pour les enfants de cadres, et plus de 25 % pour les enfants de professions libérales. Les transferts patrimoniaux les plus nombreux et dont les montants sont les plus élevés

se trouvent chez les professions indépendantes : entrepreneurs, artisans, commerçants, professions libérales.

On constate des écarts similaires en ce qui concerne les donations. Toutefois, ce sont les ménages d'agriculteurs qui se montrent les plus enclins à donner de leur vivant (42 %), contre 17 % pour les cadres et seulement 7 % pour les ouvriers. Professions libérales, indépendants, entrepreneurs et agriculteurs donnent plus car il y a une composante professionnelle (outil de travail, parts de société, cabinet, etc.) forte, qui profite aux enfants.

Les revenus du patrimoine, financiers et immobiliers, constituent avec les revenus du travail une part plus qu'essentielle des ressources personnelles et familiales. Ces revenus sont variables selon les situations individuelles et ils évoluent dans le temps selon un cycle de vie.



Développé dans les années 1960 aux États-Unis, le concept de *capital humain* connaît un franc succès dans les années 1990. Il fonctionne par analogie au capital financier. Le capital humain se définit ainsi comme l'accumulation de l'ensemble des aptitudes, des talents, des savoir-faire et des savoirs utiles d'un individu. Il s'acquiert par l'éducation (au sens large), se développe grâce à la formation initiale et continue, ainsi que par l'expérience professionnelle acquise tout au long de votre carrière. Pour être effectives, ces ressources doivent être valorisées. Vous pouvez le faire au travers du droit individuel à la formation (Dif), par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE) ou en mentionnant l'ensemble de vos compétences sur votre curriculum vitae. Vous pourrez alors en retirer un certain « bénéfice » à terme, dans le cadre d'un éventuel changement d'emploi.

Chapitre 3

Savoir où va l'argent

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Une société qui pousse à la consommation
 - ▶ Comment regrouper et classer ses dépenses
 - ▶ Surveiller ses dépenses
-

Savoir joindre les deux bouts est une composante de base des compétences personnelles. Bien que chacun de nous ait des revenus et des besoins différents, être certain que nos dépenses n'excèdent pas notre revenu est sans aucun doute une dimension fondamentale de notre bien-être financier. Du reste, cette compétence n'est pas directement liée au niveau de revenu. Comme le disait Louis Jovet dans *Entrée des artistes*, « il ne suffit pas d'être riche pour savoir dépenser ». Et ceux qui gagnent peu ont le plus souvent acquis sous cette contrainte un grand savoir-faire dans le suivi au jour le jour de leurs dépenses et dans les mille et une manières de joindre les deux bouts. Ils ne sont pas si nombreux que cela à pratiquer l'adage attribué tantôt à Sacha Guitry, tantôt à son contemporain Paul Morand : « C'est déjà assez triste d'être pauvre, si en plus il faut se priver ! »

Mais que nous soyons riche ou pauvre ou dans le grand entre-deux du « ni ni », nous sommes tous soumis à de forts conditionnements. Celui de la société où nous vivons et que l'on appelle avec quelques bonnes raisons « société de consommation » ou même « société d'hyperconsommation ». Et ceux de notre éducation, de nos expériences, notamment familiales, de nos valeurs qui ont forgé notre rapport personnel à l'argent. Ils font que nous sommes plutôt dépensiers et impulsifs, raisonnables ou précautionneux. À chacun de nous de « faire avec ». Ou parfois de « faire contre », lorsque l'on est victime d'une véritable dépendance à l'argent, que celle-ci s'exprime au travers de comportements tels que l'avarice, la dépense compulsive ou l'obsession de l'argent. Dans ce cas, un gros travail sur soi-même sera en général nécessaire pour mettre à jour les racines de ces obsessions qui font souffrir ceux qui les vivent et bien souvent aussi leur entourage.

Mais nul besoin d'être dépendant pour avoir du mal à organiser et à maîtriser ses dépenses. Outre le stress, on risque le dérapage budgétaire, la plongée dans un endettement d'autant plus dangereux et coûteux qu'il servirait à financer des dépenses courantes. Et, en tout cas, on a moins de chances de réaliser ses projets.

La « société consummatrice »

La société consummatrice, comme l'appelle Robert Rochefort, directeur du Credoc, transforme le sens de notre vie en une course sans fin à la consommation.

La consommation est un acte à plusieurs facettes : couvrir nos besoins vitaux dans le contexte d'un mode de vie en rapide évolution ; construire notre identité, notre appartenance sociales ; procurer des plaisirs... Sur tous ces terrains, la pression pour consommer au maximum est considérable.

Les modes de vie des actifs rendent par exemple la question des transports quotidiens de plus en plus aiguë. Trois actifs sur cinq travaillent en dehors de leur commune de résidence. Le déplacement domicile-travail s'effectue vers des communes situées en moyenne à plus de 15 kilomètres de la commune de résidence. Pour nombre d'entre nous, le choix en matière de logement, fait sous contrainte budgétaire, impose la voiture pour ces déplacements quotidiens. Par conséquent, lorsqu'il y a hausse du prix de l'essence, c'est tout le budget qui peut déraiser. En 2005, Michel-Édouard Leclerc avait calculé que la hausse du prix de l'essence de l'époque pouvait ponctionner jusqu'à 7,5 % du revenu d'une famille vivant en dehors de Paris.

Les dimensions psychosociales

Les dimensions psychosociales de la consommation (construction de son identité, de son intégration sociale, de l'image que l'on a de soi et que l'on souhaite donner aux autres, etc.) vont dans le même sens : celui d'un style de vie attaché aux possessions matérielles, aux équipements « dernier cri », à des comportements de consommation rapides et à court terme. C'est la « vie liquide », explique le sociologue Zygmunt Bauman. Dans les objets du désir humain, l'appropriation, rapidement suivie par la mise au rebut, se substitue aux biens et aux jouissances durables.

Cela se construit de plus en plus tôt. On devient consommateur et même consommateur-acheteur à un âge plus précoce que jamais.

L'« injonction paradoxale »

D'un autre côté, dans la société dans laquelle nous vivons, nous sommes également soumis à la pression de devoir épargner et de nous constituer un patrimoine. Les incertitudes et les précarités de l'emploi, de la retraite, de l'intégration sociale de nos enfants ou les risques de dépendance à l'âge de la vieillesse nous y poussent. Nous sommes pris entre le marteau et l'enclume. Comment faire si notre niveau de revenu et notre patrimoine déjà acquis ne nous donnent pas toute latitude pour consommer et épargner à notre aise et sans contraintes ?

Le sexe des dépenses

Bien vivre le rapport à l'argent dans son couple n'est pas sans difficulté. Hommes et femmes ne sont pas égaux devant la dépense et l'harmonie doit passer par la connaissance et la compréhension de l'autre.

L'argent est source de conflit pour un couple sur deux, expliquent Emmanuelle Daviet et Marc Levy-Davilla dans leur livre *L'Argent à tout prix*. Probablement, disent-ils, parce qu'on n'en parle pas assez et qu'on laisse de côté des questions simples telles que « qui paie quoi ? », « qu'est-ce qu'on met dans le pot commun ? ». Mieux vaut donc en parler tôt et régulièrement se mettre d'accord sur des volontés financières communes, au demeurant très variables selon les couples et les situations. La gestion commune des ressources et le compte bancaire joint semblent avoir été la formule dominante des années 1980. Mais les femmes ont massivement, depuis plusieurs dizaines d'années, adopté le travail salarié. Les situations des couples sont de plus en plus diversifiées et une nouvelle gestion, plus indépendante, prend de l'ampleur.

Dans leur livre *Sociologie de l'argent*, Damien de Blic et Jeanne Lazarus constatent « la gestion indépendante des ressources où chaque membre du couple possède un compte personnel pour ses propres revenus et contribue également ou proportionnellement aux dépenses ». Et cela peut très bien se faire grâce à un compte joint qui s'ajoute aux comptes personnels. Mais des étapes importantes (la naissance d'un enfant, l'achat en commun d'un logement) renforcent la gestion conjointe. La gestion indépendante ne signifie pas pour autant que les représentations des rôles sociaux de sexe ont disparu dans le ménage. Tout comme les tâches ménagères, les dépenses restent largement « sexuées ». Les sociologues font ainsi état d'une enquête approfondie qui montre que les femmes ont plutôt en charge les dépenses liées au foyer et aux enfants, tandis que les hommes gèrent le patrimoine et les dépenses exceptionnelles. L'étude a été faite en Angleterre, mais la situation n'apparaît pas sensiblement différente en France.

Un consommateur plus réfléchi

En théorie, le consommateur devrait se comporter selon le processus suivant : d'abord identifier le problème, le besoin qu'il veut couvrir par une dépense et le contexte de ses valeurs et de ses contraintes budgétaires ; puis rechercher les informations, sur le prix, la qualité, l'adéquation au besoin ressenti, etc. ; enfin évaluer et comparer les données recueillies et enfin décider en fonction de son « échelle de préférences ». Inutile de dire que dans la vraie vie les choses se passent rarement ainsi. Notre consommation a sa dynamique propre. Nous achetons le plus souvent les mêmes produits. Il faut de sérieux chocs de prix ou de pouvoir d'achat pour changer nos habitudes.

Ce que nous suggérons ici, ce sont quelques moyens, peu contraignants, d'établir une consommation plus réfléchie, pour construire en quelque sorte un mode de vie personnel « soutenable ».

Classer ses dépenses

Pour prévoir ses dépenses en fonction de ses ressources, les ajuster si nécessaire et contrôler si l'on suit bien ses prévisions, il faut d'abord les regrouper et les classer.

Il existe plusieurs regroupements possibles.

Classer ses dépenses par grandes fonctions

Une façon courante consiste à les regrouper par grands types de besoins. Il s'agit en quelque sorte de faire plusieurs budgets : logement, équipement de la maison, alimentation, habillement, transport, loisirs et culture, santé, éducation des enfants, etc.

Cela permet d'identifier toutes les dépenses correspondant à la couverture d'un grand type de besoins et de mesurer avec plus de précision combien cela nous coûte effectivement. L'exercice vous réservera sûrement quelques surprises.



Le budget auto

Reprenons par exemple le cas de l'automobile. Le budget « auto » doit couvrir les dépenses de carburant et d'entretien qui dépendent du nombre de kilomètres parcourus et les frais d'assurances. Mais il ne faut pas oublier les frais de garage, les frais de péage... et les amendes. Si l'on achète sa voiture à crédit, il faut aussi compter les mensualités de remboursement. Se pose enfin la question de l'usure du véhicule. Pour calculer les dépenses courantes liées

à votre voiture, il n'est pas nécessaire d'intégrer ce poste. Mais si vous voulez savoir ce que coûte réellement votre véhicule, voire mettre de l'argent de côté en vue de son renouvellement, il pourra être utile d'ajouter ce coût d'usure dans votre budget. La différence entre le prix d'achat et le prix de reprise de votre véhicule actuel en cas de revente fournit une bonne évaluation du coût d'usure et un repère pour constituer cette épargne préalable.

Au bout du compte, l'exercice fait réfléchir. Ce poste de dépense est-il aussi élevé que vous le pensiez ? Est-il ou non possible de faire des économies ? Des solutions alternatives sont-elles envisageables et seraient-elles moins coûteuses, sinon moins fatigantes ?



Sachez en tout cas que les budgets annuels (calculés en intégrant le coût d'usure) peuvent varier de 2500 € à 15000 € et plus, en fonction du type de véhicule, s'il s'agit d'une voiture achetée d'occasion ou neuve, et bien sûr en fonction du nombre de kilomètres parcourus chaque année (source : budget de l'automobiliste, année 2006 Automobile Club de France).



Coefficients budgétaires

D'une façon générale, recenser et regrouper ainsi vos dépenses vous permettra d'avoir un ordre d'idée du poids de vos différents grands postes budgétaires.

L'Insee effectue chaque année ce calcul, au niveau national, en distinguant une douzaine de grandes fonctions. Il établit pour chacune le rapport entre les dépenses des ménages qui leur sont consacrées et les dépenses totales de ceux-ci. C'est ce que l'on appelle les *coefficients budgétaires*. Ils sont relativement stables d'une année sur l'autre.



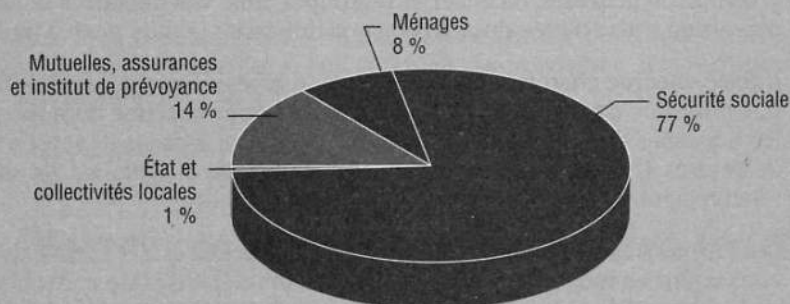
Les derniers chiffres connus datent de 2007. Sachez que les Français consacrent en moyenne environ 25 % de leurs dépenses de consommation au logement (loyer, eau, électricité, gaz, etc.), 15 % aux transports, 16 % à l'alimentation (y compris le tabac et l'alcool), 9,5 % aux loisirs et à la culture, 7 % aux assurances et aux services financiers, 6 % aux cafés, aux hôtels et aux restaurants, 3 % à leurs communications (téléphone, Internet), 3,5 % à la santé et 0,8 % à l'éducation. Ces données sont des moyennes. Les coefficients varient selon la taille des revenus, la situation familiale et le nombre d'enfants. Ainsi, l'alimentation pèse plus lourd pour les familles nombreuses, les familles monoparentales et les ménages ayant des revenus faibles. Mais ces chiffres moyens peuvent néanmoins constituer un ordre de grandeur pour comparer à votre propre situation (source Insee).

Dépenses de santé : une part croissante pour les ménages

Les coefficients budgétaires de santé et d'éducation sont relativement faibles : 3,5 % et 0,8 %. Mais il ne s'agit que de dépenses supportées en moyenne par chaque ménage. Ne sont comptabilisées ni les dépenses financées par l'État ou les collectivités locales, ni celles financées par la Sécurité sociale et les mutuelles complémentaires. Les dépenses totales de consommation de santé représentent, en effet, plus de 10 % du revenu national. La tendance à l'augmentation de ces dépenses est forte (vieillesse de la population, évolution des technologies, etc.). Dans ce contexte, la santé occupe une part du budget consommation des ménages qui a ten-

dance à croître, soit du fait des dépenses non remboursées, soit du fait de l'augmentation des assurances complémentaires, que ce soit des mutuelles ou des assurances privées.

En 2007, la Sécurité sociale assure 76,6 % du financement des dépenses de santé. Les complémentaires (mutuelles, sociétés d'assurances, institutions de prévoyance) en assurent 13,6 %, dont 7,9 % pour les mutuelles, contre 3,2 % pour les assureurs et 2,5 % pour les institutions de prévoyance. La part directe des ménages représente actuellement 8,5 %.



Source : Insee.

Classer ses dépenses par degré de contrainte

Une autre méthode pour classer ses dépenses consiste à les regrouper en trois catégories : les dépenses contraintes, les dépenses courantes et les dépenses occasionnelles.

Les dépenses contraintes

Ce sont les dépenses qui ont un caractère obligatoire du fait de la loi (impôts, assurances auto, etc.) ou du fait d'engagements contractuels (loyers, téléphone, électricité, abonnements, remboursements d'emprunts contractés).

L'intérêt de lister et de calculer les dépenses contraintes tient au fait que si on ne les paie pas à temps, il y a risque de pénalité, de poursuite et au minimum de rupture de fourniture de services. Bref, vous avez tout intérêt à vérifier à l'avance que vous pourrez les payer et à mettre de côté au début de chaque mois les sommes qui correspondent aux dépenses contraintes du mois.

Ces dépenses sont souvent indispensables. C'est le cas du loyer, du gaz, de l'eau, etc. Il est souvent difficile de se reporter sur d'autres produits ou de diminuer sa consommation, même en cas de hausse de prix. Mais toutes les dépenses contraintes ne sont pas « vitales ». Un crédit peut être lié à un achat qui aurait pu attendre. Mais une fois l'emprunt effectué, le remboursement, lui, n'attendra plus. Chaque mois, ce sera une dépense contrainte.

Inversement, certaines dépenses de première nécessité ne figurent pas dans la catégorie des dépenses « contraintes » telles que nous les avons définies ici. C'est le cas, par exemple, de la plupart des dépenses alimentaires.

Comme pour tout classement, il y a une part de choix personnel. Devez-vous, par exemple, classer les dépenses de transport domicile/travail dans les dépenses contraintes ? À coup sûr oui, si vous avez un abonnement de transport collectif. Et même si vous utilisez chaque jour votre voiture parce que vous y êtes obligé, nous vous conseillons de porter ces dépenses dans les dépenses contraintes.

La perception que l'on a de l'évolution de son pouvoir d'achat tient souvent au poids de ces dépenses et à leur augmentation. Par opposition, les dépenses « libres » sont celles pour lesquelles, comme consommateur, vous pourrez choisir votre produit, changer sans délai de commerçant ou de fournisseur. C'est le budget restant... une fois que l'on a effectué les dépenses contraintes.

Or, une chose est certaine, la hausse du poids des dépenses contraintes est, comme disent les économistes, une « tendance lourde ».

Les chiffres officiels varient selon qu'ils intègrent ou non les remboursements d'emprunt. En les incluant, les dépenses « préengagées » représentaient en moyenne un peu moins du quart de la consommation des ménages en 1960, et près de la moitié en 2006. La fonction « logement » explique à elle seule les deux tiers de cette hausse. Autre dépense contrainte qui augmente plus vite que le budget : les dépenses liées aux véhicules personnels (frais financiers sur emprunt, assurances, augmentation du prix de l'essence sur la période la plus récente) et celles de communication, explosion des portables et d'Internet oblige. On était en moyenne à 1 % du budget consommation des ménages en 1960, on atteint maintenant 2,8 % (un chiffre qui semblera peut-être excessivement modeste, mais faites donc le calcul pour votre famille).



Dépenses courantes

Viennent ensuite les dépenses courantes. Il s'agit des dépenses qui ne sont pas à proprement parler « obligatoires », mais qui sont inévitables même si on a une certaine marge de manœuvre sur elles. On peut citer les dépenses d'alimentation, d'hygiène quotidienne ou de transport. En période de budget « serré », on peut toujours imaginer de rogner sur tout ou partie de ces dépenses dans la mesure du raisonnable en veillant toutefois à respecter un équilibre de vie.

Dépenses occasionnelles

À l'autre bout de la chaîne des dépenses, les dépenses occasionnelles sont plus irrégulières et d'un montant plus variable. C'est le domaine des dépenses que l'on peut parfois plus facilement reporter dans le temps. C'est aussi le lieu des achats souvent plus lourds (équipement ou rénovation du logement, achat immobilier, voyage, etc.). C'est le lieu des projets et de la dépense programmée.

Suivre ses dépenses

Suivre vos dépenses peut vous aider à éviter des dérapages et à mieux concilier le court terme et le plus long terme, la consommation courante et la réalisation de vos projets.

Faire un budget

Voici quelques principes afin de définir un budget :

- ✓ **Noter et contrôler les dépenses.** Faites-le régulièrement, en vous aidant des tickets de caisse et des relevés de compte bancaire. Conservez les justificatifs de vos paiements (relevés de carte bancaire, talons de chèques).
- ✓ **Établir un budget prévisionnel pour l'année ou pour le semestre à venir.** Pour cela, il faut commencer par établir le bilan financier de l'année écoulée. Si des factures, des relevés ou le souvenir font défaut, essayez tout de même de récapituler les charges fixes de l'année passée et de comptabiliser vos dépenses courantes et vos dépenses occasionnelles du dernier trimestre. Sur cette base, vous pourrez prévoir vos dépenses à venir. Reportez-vous au chapitre 1 et au site www.lafinancepourtous.com sur lequel vous trouverez des calculateurs qui vous simplifieront la tâche. N'oubliez pas de tenir compte des évolutions de prix. Si vous avez recours au crédit, quelle que soit sa forme, n'oubliez pas d'inscrire les remboursements comme une nouvelle charge. Vous

pourrez également intégrer dans vos comptes vos projets à plus long terme et l'effort d'épargne nécessaire pour les réaliser. Vous vous apercevrez peut-être que, globalement ou seulement certains mois, « ça ne passe pas ». Il faudra alors procéder à des ajustements.

Consommation socialement responsable

La prise de conscience des enjeux environnementaux et du développement durable concerne un nombre croissant de consommateurs. Mais comment trouver les moyens d'une consommation « socialement responsable », tant en ce qui concerne la façon dont sont produits les biens que nous consommons qu'au regard de l'impact environnemental de nos consommations ?

Pas facile, compte tenu des contraintes sociales et budgétaires. Les produits bio ou éthiques ne

sont pas, en règle générale, les moins chers. Et pour se passer de voiture, il faut le plus souvent habiter en centre-ville. Le consommateur individuel qui veut être socialement responsable a besoin d'être encouragé. Des fiscalités de type « bonus/malus » ont cet objectif. Seront-elles suffisamment incitatives et néanmoins non pénalisantes pour le pouvoir d'achat des consommateurs, notamment de ceux dont les budgets sont les plus serrés ?

Quelques conseils

Au-delà, comment réguler individuellement le mieux possible ses comportements de consommateur ? Ici et là, différentes règles de conduite sont proposées. Nous en avons retenu quelques-unes parmi les plus raisonnables.



Sauf à devoir absolument réduire drastiquement ses dépenses parce qu'on est en situation de crise grave (surendettement ou accident de la vie), il ne faut pas passer d'une dépendance à l'autre. On peut certes passer sa vie à essayer de gagner toujours plus pour dépenser plus. Mais on peut aussi la passer à vivre pauvrement en essayant de mourir riche. À moins qu'on ne soit contraint à la frugalité par la faiblesse de ses revenus (ce qui, en France, concerne des millions de personnes), c'est entre deux écueils et deux risques inverses de dépendance à l'argent qu'il faut essayer de naviguer au mieux.

Dépenser moins à valeur ou service égal

Lorsque votre budget dérape, et quelle que soit la cause d'un tel dérapage, vous pouvez essayer de diminuer la part de tel ou tel poste (alimentation, habillement, sorties au restaurant, téléphone ou autres abonnements, etc.) et transférer les économies réalisées sur d'autres postes. Mais vous pouvez

également essayer de dépenser moins à valeur égale. Il existe toute une panoplie de moyens : le hard discount alimentaire, les produits et services low cost, les marques de distributeurs, les promotions, les soldes et Internet.

« Internet a bouleversé la donne », explique le sociologue Gérard Mermet en 2007. « Les sites de marques et les sites comparatifs permettent de faire de véritables études de marché chez soi ; les avis de consommateurs foisonnent sur les forums et autres blogs ; sans oublier les sites spécialisés dans les échanges entre particuliers, les échanges de bons plans, de promotions, d'astuces... » Le succès des sites de vente entre particuliers sur Internet ne manque pas en effet d'impressionner.

Distinguer et hiérarchiser entre besoins et désirs

En théorie, la distinction est facile à établir et faire passer les besoins avant les désirs (l'alimentation avant les sorties au restaurant et, dans l'alimentation, manger les légumes de saison et éviter d'acheter des cerises en décembre) paraît être une règle de bon sens facile à adopter. De même que, comme le conseille Dara Duguay, la responsable des programmes d'éducation financière de la banque Citigroup, « il ne faut pas voyager en première classe simplement pour les boissons gratuites ».

Dans la réalité, ce sera souvent plus difficile et plus inextricable, car les modes de vie, l'estime de soi et le plaisir entrent également en ligne de compte. Intuitivement, nous savons qu'il ne faut pas combattre la déprime en allant faire un tour dans un grand magasin ou dans un centre commercial. Mais, même si ce n'est pas du tout « raisonnable », aller chez le coiffeur quand on vient d'apprendre qu'on a perdu son emploi, cela peut faire du bien.

Faire un check-up de ses dépenses régulières et de ses dépenses « par habitude »

Vous vous apercevrez sans doute que certaines dépenses n'ont pas de sens, que d'autres font en réalité double emploi. En matière d'assurances, par exemple, les sources de double couverture ne sont pas négligeables, qu'il s'agisse de l'assurance responsabilité civile familiale (probablement en double entre votre contrat habitation famille et votre contrat d'assurance scolaire ou extrascolaire), d'assurance voyage ou des assurances intégrées aux cartes de crédit.

Ne pas laisser la réalisation de ses projets à la merci des événements

Les projets que vous avez décidé de réaliser se construisent en général sur la durée. Ils réclament souvent de mettre régulièrement de l'argent de côté, mois après mois, année après année, qu'il s'agisse d'un projet de voyage, de l'achat d'un véhicule, d'un logement ou de la décision d'effectuer une formation de reconversion professionnelle ou de prendre une année sabbatique.



Pour y arriver, certains ajoutent systématiquement mensuellement ou trimestriellement un montant fixe d'épargne qu'ils réservent en début de mois (comme pour les autres dépenses contraintes) avec obligation morale de ne pas y déroger. Une telle discipline peut vous paraître trop stressante ou personnellement impossible à mettre en œuvre. Il vous faudra néanmoins faire tout votre possible pour ne pas sacrifier le financement régulier de votre projet en cas de dépense imprévue... ce qui arrive d'une façon ou d'une autre plus souvent qu'on ne le pense.

Ne pas effectuer un achat important sur un coup de tête

Les grosses dépenses doivent se préparer en identifiant au mieux votre besoin, en vous informant sur les biens ou les services, en comparant les caractéristiques, la qualité et le prix des produits. Plus généralement, prenez le temps de réfléchir avant d'engager une somme d'argent importante.

Et si le mal est fait, n'oubliez pas que, dans de nombreuses situations, le consommateur bénéficie d'un délai de réflexion, de retour ou de rétractation pour faire marche arrière (voir Tableau 3-1)!

Tableau 3-1 : Les délais de réflexion, de rétractation ou de retour

<i>Type de contrat</i>	<i>Délai de réflexion ou de rétractation</i>
Crédit à la consommation	Rétractation : 7 jours à compter de la signature de l'offre préalable SAUF livraison anticipée demandée par le client.
Immobilier	
Contrat de prêt	Réflexion : 10 jours obligatoires à compter de la réception de l'offre préalable de crédit. Signature interdite avant le terme.
Renégociation par voie d'avenant au contrat de prêt	Réflexion : 10 jours à compter de la réception du projet d'avenant.
Construction et acquisition d'un logement à usage d'habitation (comptant ou crédit)	Rétractation : 7 jours à compter de la réception de l'acte ayant pour objet l'acquisition ou la construction de l'immeuble à usage d'habitation (l'acte doit avoir été adressé à l'acquéreur par lettre recommandée avec avis de réception).

<i>Type de contrat</i>	<i>Délai de réflexion ou de rétractation</i>
Contrats de jouissance de biens immobiliers en temps partagé	Réflexion : 7 jours (seulement dans le cadre de la loi française). Aucune signature ni aucun versement pendant ce délai. Rétractation : 10 jours à compter de l'envoi par le consommateur au professionnel de l'offre acceptée. Aucun versement ni engagement de versement à quelque titre ou sous quelque forme que ce soit ne peut avoir lieu durant ce délai de rétractation.
Démarchage à domicile	Rétractation : 7 jours à compter de la signature du contrat de commande ou de l'engagement d'achat. Aucun paiement ne peut être exigé pendant ce délai.
Vente à distance (télé-achat, Minitel, Audiotel, Internet, etc.)	Rétractation : 7 jours à compter de la livraison de la commande.
Assurance vie	Rétractation : 30 jours à compter du premier versement.
Modalités de renonciation : toujours possible sur papier libre, mais chaque fois par courrier recommandé avec avis de réception (AR).	

Source : MInefe.

Deuxième partie

La banque au jour le jour



Dans cette partie...

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la relation bancaire sans oser en parler à votre banquier vous sera dévoilé et expliqué. Votre banque fait partie de votre vie quotidienne, que vous le vouliez ou non! C'est elle qui tient vos comptes, qui vous délivre votre chéquier et votre carte bancaire, qui vous fait un ou plusieurs crédits, qui vous conseille et vous vend des produits d'épargne. Nous parlerons tour à tour des moyens de paiement, des prêts, de l'épargne et du rôle des banques dans sa collecte, et de la manière dont on peut entretenir de bonnes relations avec son banquier préféré. Sautez le pas, cap sur le guichet...

Chapitre 4

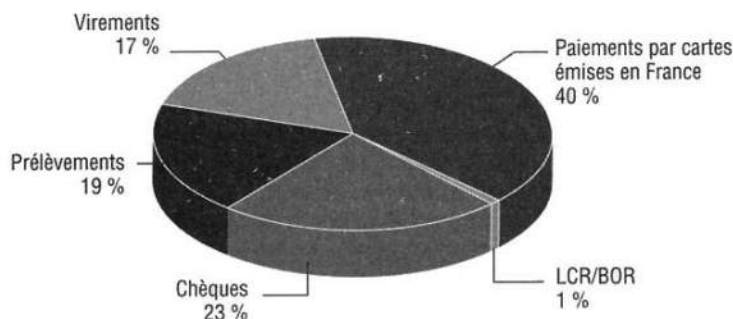
Les principaux moyens de paiement

Dans ce chapitre :

- ▶ Le compte bancaire
- ▶ Les espèces
- ▶ Le chèque
- ▶ La carte bancaire
- ▶ Les autres moyens de paiement
- ▶ Payer sur Internet

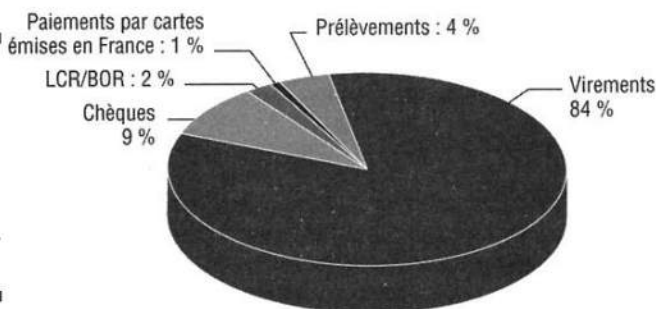
Les moyens de paiement permettent d'utiliser l'argent que l'on détient en espèces ou sur un compte de dépôt (ou compte courant, ou encore compte à vue) pour régler ses dépenses et ses dettes. Aujourd'hui, la carte bancaire est utilisée dans 40 % des transactions, ce qui est essentiellement le fait des ménages. Pourtant, en valeur, les transactions réglées avec la carte ne représentent que 1 % du total des transactions. Le plus gros des transactions est effectué par virement, principalement par les entreprises (84 % du total de la valeur des transactions) même si, en nombre de transactions, les virements ne représentent que 17 % (voir Figures 4-1 et 4-2).

Figure 4-1 :
Répartition
des tran-
sactions
des ména-
ges et des
entreprises
en volume
(2007).



* LCR/BOR : Lettre de change relevé/Billet à ordre relevé.

Figure 4-2 :
Répartition
des tran-
sactions des
ménages et
des entrepri-
ses en valeur
(2007).



Source : Banque de France

Le compte de dépôt

C'est votre compte bancaire ordinaire utilisé pour gérer quotidiennement votre argent. La tenue d'un compte dans les livres d'une banque est un service commercial. Comme tous les services, il a un coût et est en général payant. De façon générale, que ce soit indirectement par le biais d'un bouquet de services (« package », frais de tenue de compte, etc.) ou directement à l'unité, les services et les opérations bancaires sont facturés. Mais nul ne peut vivre aujourd'hui sans avoir un compte bancaire. C'est pourquoi ce principe connaît des exceptions, notamment dans le cadre du service bancaire de base.

Un compte bancaire, pour quoi faire ?

Le compte bancaire est l'outil de base de la relation bancaire, l'instrument qui vous permet de déposer les sommes qui vous appartiennent (vos « avoirs ») et de les utiliser au fur et à mesure de vos besoins. Vos avoirs sont inscrits à

vosre compte, soit parce que vous déposez de l'argent liquide ou un chèque, soit parce que vous recevez un virement.

Chaque fois qu'une somme est versée sur votre compte, le compte est crédité. C'est le cas par exemple quand arrivent votre salaire, votre pension de retraite, vos allocations familiales, etc. À l'inverse, quand vous dépensez l'argent de votre compte, le compte est débité.

Chaque jour, un bilan des sommes inscrites à votre crédit et à votre débit est calculé. Le résultat de ce bilan est le solde du compte. Si le crédit est supérieur au débit, le solde de votre compte est créditeur. Dans le cas contraire, il est débiteur.



Le solde doit en principe être toujours créditeur, sauf si vous avez une autorisation de découvert accordée par votre banquier. L'utilisation du découvert est payante car il s'agit d'une forme de crédit. Or, la loi interdit le crédit gratuit. Les taux applicables aux découverts sont encadrés comme ceux des autres crédits : tous les trimestres, la Banque de France calcule les taux maximum (taux d'usure) qui sont ensuite publiés au *Journal officiel* de la République française.

Le compte permet de conserver son argent en toute sécurité et d'effectuer des paiements à distance facilement. La sécurité est renforcée par l'existence d'un fonds de garantie des dépôts qui protège les titulaires de comptes en cas de défaillance de la banque. Si votre banque adhère à ce fonds, et c'est assurément le cas de toutes les banques établies en France, vos avoirs sont couverts jusqu'à 70 000 € par personne et par établissement.

La convention de compte

Le compte obéit à certaines règles d'ouverture, de fonctionnement et de fermeture. Ces conditions doivent être décrites dans un contrat passé entre votre banque et vous : la convention de compte. Depuis 2003, la loi prévoit que la signature d'une convention de compte est obligatoire lors de l'ouverture du compte. Pour les comptes ouverts avant 2003, si vous demandez la convention correspondante à votre banquier, il a un mois pour vous la fournir. Avant toute modification de la convention de compte, le banquier vous avertit trois mois à l'avance par écrit et vous avez deux mois pour en discuter avec lui. Si les modifications envisagées ne vous conviennent pas, vous pouvez fermer et transférer gratuitement votre compte. La convention comprend, en outre, toutes les informations sur le règlement des litiges et les coordonnées du médiateur de votre banque. Pour plus de détails, voir Chapitre 7.

Ouvrir un compte

L'ouverture d'un compte est, en principe, assez facile : le particulier doit au minimum fournir au banquier une pièce d'identité portant sa photo et sa

signature ainsi qu'un justificatif de domicile et prévoir une somme à déposer. Valent également comme justificatif de domicile :

- ✓ L'attestation de domicile présentée par la personne ne disposant pas d'un domicile stable;
- ✓ L'adresse du centre communal d'action sociale figurant sur la carte nationale d'identité.

Le demandeur remet un spécimen de sa signature à l'établissement bancaire, ce qui permet de vérifier celle-ci sur les chèques qu'il établira. Avant de délivrer un chéquier, la banque doit impérativement s'adresser à la Banque de France pour vérifier que le demandeur n'est pas interdit bancaire. Une banque peut toujours refuser l'ouverture d'un compte à un particulier sans avoir à justifier son refus. Toutefois, afin que chacun puisse bénéficier d'un compte, la loi a instauré un droit au compte.

Le droit au compte

Pas de compte ou plus de compte ? Compte fermé par votre banque, fiché, la situation n'est pas désespérée... car il existe un « droit au compte » pour toutes les personnes domiciliées en France. Grâce à ce droit, toute personne sans compte, même interdite de chèque, peut obtenir l'ouverture d'un compte dans une banque désignée par la Banque de France.

Si vous n'avez pas pu obtenir l'ouverture d'un compte dans une banque, vous avez deux solutions :

- ✓ Aller vous-même à la Banque de France.
- ✓ Demander à l'établissement qui vous a refusé l'ouverture d'un compte de transmettre à la Banque de France votre demande d'exercice du droit au compte, accompagnée d'une lettre de refus d'ouverture de compte. La Banque de France dispose alors d'un jour ouvré pour traiter cette demande et désigner un établissement.

Les établissements désignés peuvent limiter les services liés à l'ouverture du compte de dépôt

aux « services bancaires de base ». Ils sont gratuits et comprennent :

- ✓ Des services administratifs :
 - L'ouverture, la tenue et la clôture du compte;
 - Un changement d'adresse par an;
 - La délivrance à la demande de relevés d'identité bancaire.
- ✓ Des services bancaires :
 - Un relevé de compte mensuel, la consultation à distance du compte;
 - Des opérations en espèces, notamment des dépôts et des retraits au guichet;
 - L'encaissement des chèques et des virements bancaires;
 - Les paiements par prélèvement, par titre interbancaire de paiement (TIP) ou par virement;
 - Une carte à autorisation systématique (voir plus loin, dans la section sur les cartes);
 - Deux chèques de banque par mois.

Faire fonctionner le compte

Dans la convention, vous trouvez toutes les règles d'utilisation quotidienne de votre compte. Elle précise notamment :

- ✓ **Comment retirer de l'argent liquide.** Le plus souvent, au guichet ou dans les distributeurs de billets avec une carte de retrait.
- ✓ **Les moyens de paiement dont vous disposez (chèque, carte...).** Tout le monde peut donner des autorisations de prélèvement, utiliser des TIP, faire des virements ponctuels ou réguliers (tous les mois ou tous les trimestres, par exemple). En revanche, il n'y a pas de droit à disposer d'un chéquier ou d'une carte, ce qui signifie que le banquier n'est pas obligé de vous en donner pour vous aider à faire fonctionner votre compte. Si vous n'avez pas de chéquier, la convention précise quelles sont les conditions pour en bénéficier et quand votre situation sera réexaminée.
- ✓ **Comment vous parvient l'information sur le solde de votre compte.** Par l'édition des relevés de compte, par exemple.
- ✓ **Le montant maximum de votre autorisation de découvert si le banquier vous en accorde une.** Il faut savoir que, si votre compte est à découvert plus de trois mois de suite, vous serez inscrit au fichier des incidents de paiement, géré par la Banque de France, et vous ne pourrez plus emprunter d'argent.
- ✓ **Tous les prix concernant votre compte.** Les prix des produits et des services comme le virement, la carte, l'envoi des chèquiers à domicile, le mode de calcul des intérêts débiteurs et, éventuellement, des dates de valeur. Depuis 2004, certaines banques ouvrent des comptes à vue rémunérés : les conditions de cette rémunération seront également précisées dans la convention.

Pour gérer tous les aspects personnalisés de votre relation avec le banquier, la convention de compte renvoie parfois à des annexes spécifiques, comme pour les autorisations de découvert ou les cartes. C'est l'ensemble de ces règles qui est appelé « convention de compte ».



Les dates de valeur sont les dates retenues par le banquier pour le crédit ou le débit du compte. Elles servent de référence pour le calcul des intérêts créditeurs ou débiteurs. Elles peuvent être différentes des dates effectives auxquelles vous avez effectué une opération et sont du libre choix du banquier, mais sont obligatoirement indiquées dans la brochure tarifaire fournie avec la convention de compte. En cas de modification, elles sont affichées trois mois avant l'application des nouveaux tarifs.

Le compte joint

Un *compte joint* est un compte ouvert au nom de plusieurs cotitulaires, avec ou sans lien de parenté. Il y a, dans ce cas précis, deux titulaires à égalité.

Attention à l'intitulé du compte! Appelons Durand et Dupont deux cotitulaires d'un compte joint. Si le compte est ouvert aux noms de Durand *et* Dupont, il ne pourra fonctionner qu'avec la signature des deux cotitulaires pour chacune des opérations effectuées. En revanche, si le compte est ouvert aux noms de Durand *ou* Dupont, chacun des cotitulaires peut le faire fonctionner avec sa seule signature, pour toutes les opérations, y compris pour la fermeture du compte.

Il peut être effectué sur le compte joint les mêmes opérations (paiement par chèque, retrait, virement...) que sur tout autre compte bancaire.

Le compte joint fonctionne sur un principe de solidarité entre les cotitulaires du compte. Chacun des cotitulaires peut utiliser les fonds disponibles sur le compte joint ou dénoncer le compte joint (il doit en faire la demande auprès de sa banque). En cas de solde négatif du compte joint, chacun des cotitulaires est considéré comme débiteur.

La dénonciation du compte joint a un effet immédiat puisque la banque est tenue d'en avertir les autres cotitulaires. L'interdiction bancaire, s'il y a lieu (en cas d'incident de paiement ou de chèque impayé), s'applique à chacun des cotitulaires et à chacun de leurs comptes personnels.

Il est possible de désigner au préalable de l'ouverture du compte joint, grâce à la convention de compte joint, le cotulaire responsable en cas d'incident de paiement ou de chèque impayé. L'interdiction bancaire, s'il y a lieu, s'applique alors au compte joint et au(x) seul(s) compte(s) du cotulaire responsable.



Vous pouvez aussi donner procuration sur votre compte. Si vous prévoyez trop large et autorisez toutes sortes d'opérations (retraits, émission de chèques...), le mandataire (la personne à qui vous avez donné procuration) pourrait très bien vider votre compte. Ne donnez donc de procuration générale qu'à une personne en qui vous avez une grande confiance. Sachez que toutes les opérations non expressément autorisées sont interdites et que vous pouvez à tout moment mettre fin à la procuration.

Fermer et transférer le compte

La fermeture du compte a été largement simplifiée : elle est désormais gratuite. Pour le transfert du compte, les banques doivent fournir gratuitement un « guide de la mobilité » et la liste de toutes les opérations récurrentes (régulières) réalisées depuis treize mois afin de vous permettre de bien faire suivre les autorisations de prélèvement, les virements, etc., sans interruption ni rejet coûteux.



Selon de nouveaux engagements de la profession bancaire qui entreront en vigueur en 2009, la banque d'accueil (nouvelle banque) sera chargée, avec votre accord, d'assurer les formalités administratives de mise en place des virements et des prélèvements réguliers appelés à se présenter sur le nouveau compte dans un délai de cinq jours, tandis que la banque de départ (celle où vous fermez votre compte) ne dispose que de dix jours pour fermer l'ancien compte. La mobilité bancaire est donc beaucoup plus facile.

Billets et pièces

Les billets et les pièces restent des moyens de paiement essentiels dans la vie quotidienne.

Les règles relatives à l'utilisation des billets et des pièces

Les billets et pièces en euros sont le seul moyen de paiement doté de ce qu'on appelle le « cours légal » : la loi oblige à accepter les billets et les pièces en paiement d'une somme déterminée. Inversement, un règlement effectué au moyen de tout autre instrument de paiement peut être refusé. C'est le seul moyen de paiement qu'on ne peut pas refuser (le refus est puni d'une amende)... et qu'on peut immédiatement réutiliser!

L'obligation d'accepter les billets et les pièces s'accompagne d'un certain nombre d'aménagements :

- ✓ Seuls les billets et les pièces en euros ont cours légal en France, pas les devises étrangères (dollar, yen, livre, etc.). Ils doivent être en bon état.
- ✓ Les paiements en espèces ne doivent pas dépasser les plafonds imposés et le nombre de pièces qui doit être accepté en paiement est limité à cinquante.
- ✓ Les plafonds de paiement en espèces sont les suivants : 460 € pour un acompte, 1 500 € pour les salaires ou fractions de salaires, 3 000 € au maximum pour les particuliers résidents (Code monétaire et financier, articles L. 112-6 et L. 112-7).
- ✓ En cas de paiement en billets et en pièces, il appartient au débiteur (client) de faire l'appoint.
- ✓ Le vendeur peut demander au client de décliner son identité si l'authenticité d'un billet paraît douteuse.
- ✓ Les billets et les pièces ne doivent pas être envoyés par la poste (à moins que l'envoi ne soit en valeur déclarée) et le transport de sommes importantes est réglementé.

Ces règles juridiques définissent un cadre strict. Cependant, elles n'interdisent pas aux commerçants de rendre la monnaie, d'accepter les billets un peu déchirés et même des billets étrangers.

Vérifier vos billets

Un billet, c'est un moyen de paiement. Comme on vérifie l'identité d'un tireur de chèque ou de carte, on peut vérifier l'« identité » du billet : les billets en euros possèdent huit signes de sécurité reconnaissables par tous.

Pour s'assurer de l'authenticité d'un billet, il suffit d'appliquer la méthode « TRI » : Toucher, Regarder, Incliner.

Toucher

Le papier, composé uniquement de coton, a une texture ferme et une sonorité craquante.

L'impression en relief : l'encre déposée par l'impression en relief au recto du billet est perceptible au toucher à différents endroits (en passant l'ongle ou le bout du doigt).

Regarder

Le filigrane : c'est le dessin que l'on voit en transparence dans la partie blanche du billet. Il reprend le motif architectural et la valeur du billet. Face à la lumière, la transition entre les parties claires et les parties sombres de l'image est progressive. Si le billet est posé sur une surface sombre, les parties claires deviennent sombres.

Le fil de sécurité : le fil de sécurité, inséré dans l'épaisseur du papier, s'observe par transparence et se matérialise par une ligne sombre sur toute la largeur du billet. La valeur faciale suivie du mot « euro » apparaît en clair dans le fil. Le texte est inversé une fois sur deux.

L'effet de transvision : des marques incomplètes, imprimées dans l'un des coins supérieurs

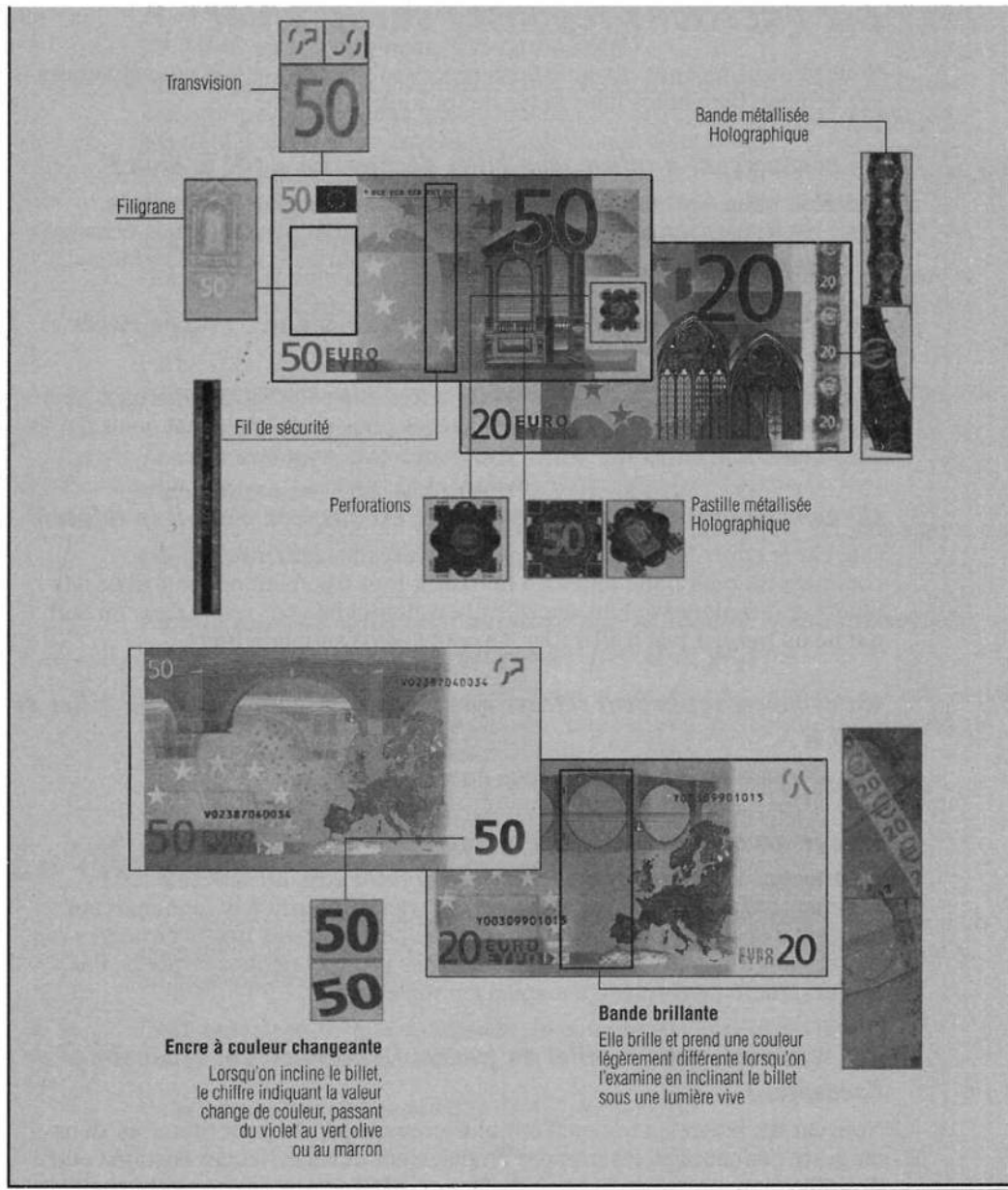
de chaque face, se complètent parfaitement pour former le chiffre indiquant la valeur du billet. Pour voir cet effet, il faut regarder le billet en transparence.

Les perforations : lorsque l'on examine le billet par transparence, on peut voir, dans la bande ou la pastille holographique, des perforations formant le symbole « € » ainsi que de petits chiffres qui indiquent la valeur du billet.

Incliner

L'hologramme : au recto, l'élément holographique se présente sous la forme d'une bande pour les coupures de 5, 10 et 20 € et d'une pastille pour celles de 50, 100, 200 et 500 €. Sur la bande holographique, quand on incline le billet, on peut voir la valeur faciale, le symbole « € » et la couronne d'étoiles européenne alternant dans l'hologramme sur un fond arc-en-ciel. Près des bordures, des lettres minuscules indiquent la valeur du billet. Quant à la pastille holographique, on peut voir alterner dans son hologramme, quand on incline le billet, la valeur faciale et une fenêtre ou un portail. En arrière-plan, on peut observer des cercles concentriques aux couleurs de l'arc-en-ciel, constitués de minuscules lettres se déplaçant du centre vers la bordure de la pastille.

Les encres à effet d'optique : lorsqu'on incline les coupures de 5, 10 et 20 €, une bande brillante dorée apparaît au verso. Elle reproduit la valeur faciale et le symbole « € ». Sur les coupures de 50, 100, 200 et 500 €, au verso, le chiffre à droite indiquant la valeur du billet change de couleur. Il passe du violet au vert olive, voire au marron.



Dix questions-réponses sur le billet

Nous vous proposons dix questions-réponses pour tester vos connaissances sur le billet. Bien utiles dans la vie de tous les jours!

Un commerçant a refusé mon billet déchiré. En a-t-il le droit?

Oui. Si le billet n'est pas en bon état, il peut le refuser. Cependant, si le billet est légèrement abîmé, il peut l'accepter. La Banque de France échange gratuitement les billets en mauvais état répondant à certaines conditions.

J'ai cassé ma tirelire, il y avait 100 pièces dedans. Puis-je payer avec?

Oui, mais pas avec plus de 50 pièces à la fois. Bien sûr, un commerçant peut accepter d'être payé avec toutes ces pièces pour un même achat, mais il n'est pas obligé de le faire.

Un commerçant trouve que mon billet est suspect. Peut-il le refuser?

Oui, car le cours légal ne s'applique qu'aux billets authentiques. Le commerçant peut donc refuser à bon droit tout paiement effectué avec des billets et des pièces qui lui semblent faux ou qui lui sont remis dans un état qui ne lui permet pas d'effectuer les contrôles d'authenticité.

Un commerçant peut-il refuser que je paie le journal avec un billet de 100 €?

Oui. Le client est, en principe, tenu de faire l'appoint.

Puis-je accepter des billets étrangers?

En principe, les billets ayant cours légal doivent être utilisés dans les paiements réalisés en France. Cependant, rien n'interdit à un commerçant français d'accepter exceptionnellement en paiement des billets étrangers qui lui seraient remis par un non-résident, à ses propres risques et périls. Par ailleurs, l'activité de change manuel est réglementée.

J'ai retrouvé un vieux billet en francs. Le commerçant est-il obligé de l'accepter?

Non, car les billets en francs n'ont plus cours légal. On peut toutefois, dans un geste commercial, les prendre en paiement et les échanger ensuite contre des billets en euros à la Banque de France. Mais attention, ce n'est possible que pour des billets précis : 500 francs Curie, 200 francs Eiffel, 100 francs Cézanne, 50 francs Saint-Exupéry, 20 francs Debussy (date limite d'échange : le 17 février 2012). Les autres billets en francs ne sont plus échangeables : ils font désormais le bonheur des collectionneurs et il y en a tout un catalogue!

Je voudrais scanner et imprimer à l'aide de mon ordinateur un billet de 10 € pour m'amuser. Est-ce interdit ?

Oui, car le seul acte de reproduire des billets à l'identique laisse présumer l'intention de créer de la fausse monnaie, et le faux-monnayage est un crime passible d'une peine allant jusqu'à trente ans de prison.

Je veux illustrer un texte dans une publication avec le recto du graphisme du billet de 500 €. Puis-je le faire ?

Oui, si la reproduction mesure plus de 10 x 20 cm ou moins de 6 x 12 cm, et s'il n'y a aucun risque que la photographie, si elle était découpée et remise en paiement, soit prise pour un billet authentique. Dans ces conditions, l'utilisation du graphisme des billets en euros à des fins publicitaires, commerciales ou d'information est libre de tout droit.

Je veux envoyer, par lettre ordinaire, un billet avec une carte d'anniversaire. Puis-je le faire ?

Non, sauf à l'envoyer en valeur déclarée, ce qui a un coût. Il est plus simple de joindre un chèque ou un mandat postal.

Puis-je apposer dans mon magasin une affiche mentionnant « La maison n'accepte pas les billets de 100 € et plus » ?

Non, car le fait de refuser un billet ayant cours légal est puni par le Code pénal. En revanche, chèque et carte peuvent être refusés. La mention est en général affichée à l'entrée ou à la caisse.

Le chèque

Le chèque est un « moyen de paiement normalisé avec lequel le titulaire d'un compte donne l'ordre à son banquier de payer au bénéficiaire du chèque la somme inscrite sur celui-ci ».

Celui qui fait le chèque, le titulaire du compte, est appelé le « tireur ». Le banquier est appelé le « tiré ».

Celui pour qui on fait le chèque est le bénéficiaire.



Quelles sont les règles d'utilisation du chèque ?

Pour qu'un chèque soit valable, il faut remplir toutes les mentions obligatoires : date, lieu, bénéficiaire, montant en chiffres *et* en lettres, et signature. En cas de différence entre les lettres et les chiffres, c'est le montant indiqué en lettres qui sera retenu.



La date inscrite sur le chèque est obligatoirement celle du jour où vous rédigez le chèque : inscrire une autre date est illégal et n'empêche pas le bénéficiaire d'encaisser immédiatement le chèque.

En effet, le chèque a, comme les billets et les pièces, un « pouvoir libératoire immédiat », c'est-à-dire que la dette est éteinte dès que vous avez donné le chèque au bénéficiaire, même s'il n'est débité que plus tard. C'est pour cela que, dès le moment où il est signé (dès qu'il est émis), le chèque doit être provisionné, c'est-à-dire que le bénéficiaire du chèque doit être payé quels que soient les autres chèques que vous avez faits auparavant. La somme correspondante doit rester sur le compte jusqu'à ce que le chèque soit débité de votre compte. En pratique, si vous avez 100 € sur votre compte, vous pouvez émettre un chèque de 60 € un jour mais pas un autre chèque de 60 € le lendemain, même si le chèque du premier jour n'a pas été débité, car pour cela il vous faudrait un solde de 120 €. Si vous émettez des chèques sans provision, le banquier peut rejeter votre chèque et demander à la Banque de France de vous inscrire au fichier central des chèques. Il vous prélèvera, en outre, des frais de rejet. Il peut alourdir la sanction en vous retirant également votre carte bancaire.

Le chèque est valable un an et huit jours à partir de son émission (du jour où il est daté). Si le bénéficiaire ne l'a pas remis à l'encaissement dans ce délai, le chèque n'est plus valable.

Qu'est-ce qu'une opposition ?

En cas de perte, de vol ou d'utilisation frauduleuse d'un chèque, de redressement ou de liquidation judiciaire du bénéficiaire, vous devez faire opposition auprès de votre banque dans les meilleurs délais. L'opposition est payante (environ 11 € en moyenne) mais cela peut vraiment valoir le coup car ce geste interdit l'encaissement du chèque s'il est présenté à la banque. Dans un premier temps, prévenez votre conseiller habituel et, si vous ne pouvez pas le joindre, déclarez la perte ou le vol au Centre national d'appel chèques perdus ou volés, qui est un service de la Banque de France ouvert 7 jours/7 et 24 heures/24 joignable par téléphone au 0892 68 32 08 (0,337 €/mn). Il faut toujours confirmer l'opposition au chèque au plus tôt et par écrit à votre agence.



Il n'est pas possible de faire opposition à un chèque dans le cas d'un désaccord commercial : des sanctions pénales assez lourdes sont prévues.

Le bon usage du chèque : conseils pratiques

Attention à ce qui peut coûter très cher : n'utilisez pas votre chéquier à l'étranger, n'acceptez qu'avec prudence des chèques étrangers, car vous n'avez aucune garantie de l'existence de la banque étrangère. Évitez autant que possible les chèques en devises (monnaies autres que l'euro).

Ne signez jamais un chèque en blanc, c'est-à-dire un chèque dont toutes les mentions obligatoires ne sont pas remplies : si une machine doit remplir votre chèque, ne signez qu'après avoir vérifié les montants, la date et le bénéficiaire.

Si vous devez recevoir une grosse somme d'argent, préférez un virement ou un chèque de banque.



Un chèque de banque est un chèque dont la provision est garantie par la banque de l'émetteur : vous êtes assuré que le chèque ne sera pas rejeté pour défaut de provision.

Être interdit de chéquier ou interdit bancaire

Quand votre banque rejette un chèque sans provision que vous avez émis, elle vous envoie une « lettre d'injonction » vous interdisant de continuer à utiliser votre chéquier, que vous devrez lui rendre, et elle vous déclare à la Banque de France comme étant « interdit d'émettre des chèques ». Si le compte est un compte joint, le cotitulaire est également sous le coup de l'interdiction bancaire d'émettre des chèques. La Banque de France avertit toutes les banques de cette interdiction : si vous (ou le cotitulaire) avez plusieurs comptes, vous devrez rendre tous les chéquiers. Si vous cherchez à ouvrir un autre compte, la nouvelle banque ne vous délivrera pas de chéquier non plus.

L'interdiction s'arrête dès que vous régularisez l'incident, c'est-à-dire dès que vous avez fait en sorte que le destinataire du chèque soit payé. Elle dure cinq ans au maximum.

Pour régulariser, trois solutions :

- ✓ Demander au bénéficiaire de présenter une deuxième fois le chèque, après vous être assuré que le solde de votre compte (la provision) est maintenant suffisant.
- ✓ Récupérer le chèque auprès du bénéficiaire en le payant par un autre moyen (espèces, virement...) et rendre ce chèque au banquier comme preuve du paiement.
- ✓ Verser à votre banque le montant du chèque et lui demander de le garder jusqu'à ce que le chèque revienne. Cette provision « réservée » ne peut durer plus longtemps que la validité du chèque, c'est-à-dire un an et huit jours.

Il convient, en outre, de régler les frais de régularisation.

Combien coûte la régularisation ?

On a déjà parlé des frais de rejet que vous fera payer votre banquier. Dans certains cas, vous aurez en plus à payer une amende fiscale fixée par la loi : si vous avez déjà fait un chèque sans provision au cours des douze derniers mois, ou si vous ne régularisez pas dans les deux mois qui suivent la lettre d'injonction envoyée par votre banque. L'amende est de 22 € par tranche de 150 € non provisionnée (5 € pour les chèques de moins de 50 €). Elle est doublée à compter du quatrième chèque sans provision émis dans les douze mois.

Après la régularisation

Dès que vous avez régularisé votre situation, votre banque lèvera l'interdiction en informant la Banque de France qui, à son tour, informera toutes les autres banques pour que l'interdiction soit annulée partout.

Votre banque n'est pas obligée de vous redonner un chéquier. Elle vous demandera peut-être de faire vos preuves pendant quelque temps avant de vous en redonner un.

Il est à noter que pour vous inscrire dans le fichier, comme pour vous en sortir, la Banque de France ne fait qu'appliquer les instructions de votre banque. Elle n'est pas le « juge » de l'interdiction bancaire : elle centralise les informations pour les mettre à la disposition de l'ensemble des banques mais ne prend pas les décisions elle-même.

La carte bancaire

Un petit rectangle de plastique numéroté, indiquant le nom de son titulaire et une date de validité, sécurisé par une bande magnétique au verso et, quand elle est émise par une banque française, par une puce au recto. Un peu de plastique, mais beaucoup de possibilités!

Les différents type de cartes

Il existe plusieurs types de cartes.

- ✓ **La carte de retrait permet uniquement de retirer de l'argent aux distributeurs de billets.** On trouve en France soit des cartes de retrait interbancaires, permettant d'utiliser tous les distributeurs de toutes les banques, soit des cartes de retrait ne permettant d'accéder qu'aux distributeurs de la banque qui vous l'a remise. Certaines banques font payer les retraits effectués dans les distributeurs des autres banques s'ils sont plus nombreux que ce qui est prévu gratuitement dans la convention de compte. Quelle que soit la banque, les retraits ne peuvent pas dépasser un plafond hebdomadaire, généralement 300 €.
- ✓ **Les cartes de paiement permettent non seulement le retrait d'espèces, mais encore le paiement direct des achats.** Elles sont toutes interbancaires, c'est-à-dire utilisables dans tous les automates (DAB – distributeurs automatiques de billets) de toutes les banques en France. On trouve des cartes bancaires nationales, utilisables uniquement en France et des cartes internationales, Visa ou Eurocard, utilisables partout dans le monde. Les cartes nationales vont être progressivement supprimées d'ici à 2010. Il existe une distinction supplémentaire entre les cartes à *débit immédiat*, d'une part, avec lesquelles chaque utilisation conduit à un débit immédiat du compte, et les cartes à *débit différé*, d'autre part, qui permettent de cumuler pendant un mois toutes les dépenses pour les débiter toutes ensemble en une seule fois chaque mois. Chaque carte comprend un plafond de paiement mensuel, généralement de 1500 €.
- ✓ **La carte à autorisation systématique ne permet les retraits et les paiements que si le solde du compte est suffisant.** Le solde est vérifié pour chaque opération et mis à jour automatiquement après chaque utilisation. Cette carte est particulièrement appréciée des personnes qui ont du mal à suivre leurs comptes ou souhaitent être aidées à contrôler leurs dépenses.
- ✓ **La carte rechargeable est proposée par certains établissements bancaires (sans obligation d'ouverture de compte) et permet à vos enfants de gagner leur indépendance financière sans les contraintes**

du billet perdu ou de la poche percée. Cette carte est personnalisable, protégée par un code, et permet de retirer des espèces et de régler ses achats. À vous de déterminer le montant régulier que vous transférez chaque mois. Une certitude, le plafond de dépenses mensuelles que vous fixerez ne sera jamais dépassé, car tout excès provoquera immédiatement le blocage de la transaction.

- ✓ **La carte de crédit (ou carte à crédit renouvelable ou carte revolving), la plupart du temps distribuée par des grands magasins ou des grandes surfaces, permet de payer les achats effectués en magasin et, en plus, d'avoir accès (moyennant le paiement d'une somme) à une réserve d'argent.** L'utilisation de cette réserve est payante : vous payez les intérêts du crédit. C'est une forme de crédit très particulière puisque, d'une part, c'est celle dont les intérêts sont les plus élevés (de l'ordre de 20 %) et, d'autre part, au fur et à mesure des remboursements (des mensualités minimales sont prélevées), vous avez à nouveau accès à la totalité de la réserve. Ce genre de crédit renouvelable peut conduire à des situations de surendettement : si l'on n'y prend pas garde, on dépense trop facilement. Très rapidement, les mensualités minimales s'accumulent et on ne peut plus y faire face.
- ✓ **Le porte-monnaie électronique se présente sous la marque Moneo en France, soit comme une carte à part, soit dans la puce de votre carte de paiement habituelle.** Ce produit est payant. Il contient au maximum 100 €. Vous rechargez la puce de la carte à partir de votre compte soit dans les banques, soit chez les commerçants, et vous utilisez la carte sans faire de code chez les commerçants qui l'acceptent. Moins encombrante qu'un porte-monnaie, elle a pour but d'éviter le souci de devoir faire l'appoint.

Quelques conseils

Le paiement et le retrait par carte sont sécurisés par une bande magnétique et une puce électronique qui contient toutes les informations de contrôle. Votre carte vous est fournie avec un code confidentiel que vous ne devez en aucun cas communiquer à qui que ce soit (même pas à la police ou à votre banquier) ni noter nulle part. Ce code doit être saisi pour toutes les opérations de contact, qu'elles soient de paiement ou de retrait. Vérifiez bien, chaque fois que vous composez votre code, que personne n'a l'œil qui traîne, et ne vous laissez pas distraire tant que l'opération n'est pas terminée. Ne laissez jamais votre facturette derrière vous car les renseignements qu'elle contient pourraient être utilisés par des fraudeurs.

Le paiement par carte est définitif, on ne peut pas y faire opposition sauf en cas de perte, de vol, d'utilisation frauduleuse de la carte, de redressement, de liquidation ou de règlement judiciaire du bénéficiaire. Pour faire opposition, appelez sans attendre le numéro indiqué par votre banque ou celui qui figure

sur les distributeurs, ou encore le 0892 705 705 (0,34 €/min). Confirmez immédiatement l'opposition à votre agence, par lettre recommandée avec accusé de réception. Toutes les opérations réalisées avec le code confidentiel restent à votre charge jusqu'au moment de l'opposition. Les opérations faites sans le code restent à votre charge dans la limite maximum de 150 €.

La carte bancaire est également pratique pour les achats sur Internet. Mais comme il n'y a pas de contrôle de la puce, on vous demandera généralement de donner les trois chiffres qui se trouvent au dos de la carte. Soyez prudent en ne donnant ces numéros qu'à des sites bien connus et sécurisés (on voit apparaître un signe particulier, comme un cadenas) et surtout ne donnez JAMAIS à personne votre code confidentiel à quatre chiffres.

Vous devez utiliser votre carte raisonnablement, c'est-à-dire en fonction du solde de votre compte. Si vous effectuez des opérations mettant votre compte à découvert ou dépassant votre autorisation de découvert, le banquier peut considérer que vous faites une utilisation abusive de votre carte. Il vous demandera de la lui rendre et vous inscrira au fichier central des chèques, comme pour les utilisations excessives de chèques sans provision.

Certaines banques commencent à proposer un type de carte qui peut être utilisée à la fois comme carte de retrait, de paiement et de crédit pour vos achats.



Payer à l'étranger

Autant le chèque n'est pas le bon moyen de paiement à l'étranger, autant la carte bancaire internationale y est pratique. Si vous l'utilisez dans un pays de l'Union européenne, y compris dans la zone euro pour un retrait ou un paiement en euros, vous paierez le même prix que pour vos utilisations en France. En revanche, si vous payez en devises, les opérations seront plus chères pour tenir compte des opérations de change. Une opération de change peut coûter de l'argent de deux façons : d'une part si

le changeur prend une commission et, d'autre part, si le cours de change varie en votre défaveur entre le jour de l'achat et le jour du débit de votre compte.

Numéros utiles :

Chèque perdu ou volé : 0892 68 32 08 (0,337 €/minute)

Carte perdue ou volée : 0892 705 705 (0,34 €/minute)

Virements et moyens de paiement réguliers

Il est possible de régler ses factures ou de faire parvenir de l'argent à un tiers grâce aux prélèvements, au TIP et aux virements.

Le virement

Le virement est un moyen de paiement totalement sécurisé, qui permet au bénéficiaire de recevoir l'argent directement sur son compte, sans avoir besoin de le déposer comme un chèque ou des espèces. Si l'émission d'un virement est la plupart du temps payante, la réception en est gratuite en France.

Comment ça marche ?

L'émetteur (le payeur) donne par écrit (ou par Internet) l'ordre à son banquier de verser le montant de son choix au crédit du compte du bénéficiaire, dont il doit fournir les coordonnées bancaires complètes (relevé d'identité bancaire). À moins que les comptes du bénéficiaire et de l'émetteur ne soient tenus par la même agence bancaire, le virement est généralement payant (de l'ordre de quelques euros).

Et le virement SEPA ?

C'est le même principe. Le virement SEPA est un virement harmonisé au niveau européen pour les virements en euros vers un compte tenu dans l'un des 27 pays de l'Union européenne + l'Islande + le Liechtenstein + la Norvège + la Suisse (donc 31 pays). Le traitement de ce virement, entièrement automatisé, nécessite des coordonnées bancaires harmonisées : l'IBAN (*international banking account number*) pour le numéro de compte et le BIC (*bank identifier code*) pour le code de la banque. On trouve toutes ces coordonnées sur le RIB.

Le virement SEPA de moins de 50 000 € coûte le même prix que le virement interne (qu'il va progressivement remplacer) sauf vers la Suisse. Il garantit un paiement dans les trois jours au maximum et il permet d'associer un petit message (libellé).



Le virement est irréversible : mieux vaut bien vous assurer des coordonnées du bénéficiaire car vous ne pouvez pas revenir en arrière si vous vous êtes trompé.



Si vous devez transférer de l'argent à un enfant en voyage dans un pays étranger, vous pouvez utiliser les services de Western Union. Cet organisme a des correspondants partout dans le monde; dans le coin le plus reculé du globe, le destinataire de votre envoi pourra récupérer des espèces, à condition que vous ayez pu vous mettre d'accord sur un mot de passe. Vous pouvez

vous-même passer votre ordre de transfert depuis Internet ou dans n'importe quel bureau de poste. Mais attention, ce service a un coût!

Payer régulièrement ?

Le TIP et le prélèvement vous sont souvent proposés par des grandes entreprises ou administrations comme France Télécom, EDF ou le Trésor public. Ils permettent de régler facilement à distance les factures répétitives et ils sont gratuits.

Leur point commun est de vous éviter d'avoir à utiliser d'autres moyens de paiement avec lesquels vous devez saisir toutes les informations concernant le bénéficiaire, le montant, etc. Dès que vous avez fourni votre relevé d'identité bancaire au destinataire (le créancier), ils sont préremplis avec vos coordonnées bancaires et toutes les informations relatives au paiement.

- ✓ **Le prélèvement est le plus connu.** Il est notamment l'instrument de la mensualisation des impôts. Certains créanciers en font même une condition du contrat : c'est le cas des banquiers lorsqu'ils prêtent de l'argent ou des opérateurs de téléphonie mobile, par exemple. Vous autorisez votre banquier à payer à votre créancier toutes les sommes qu'il réclamera, sans que vous ayez besoin d'intervenir chaque fois. Le solde de votre compte doit être suffisant pour payer la somme à prélever, sinon le prélèvement sera rejeté. La banque vous facturera des frais de rejet, mais vous ne serez pas inscrit dans un fichier. Vous pouvez à tout moment mettre fin à l'autorisation de prélèvement, mais attention, cela ne signifie pas la fin du contrat qui vous lie au créancier : vous devrez quand même lui régler ce que vous lui devez!

Avantages : il est simple et gratuit, il n'y a pas de courrier à adresser ni de date à surveiller, donc pas de risque d'oubli ou de retard. Si le montant doit varier, vous recevez normalement un avis une quinzaine de jours avant le prélèvement afin que vous puissiez contrôler le montant qui sera prélevé.

Inconvénients : vous donnez au créancier un accès à votre compte, ce qui peut rendre le règlement des désaccords avec lui plus difficile et parfois plus coûteux.

Ainsi, même si vous avez supprimé l'autorisation de prélèvement, le créancier peut présenter les prélèvements à votre banquier. Celui-ci les rejettera, mais il vous facturera des frais de rejet contre lesquels vous ne pourrez rien.

- ✓ **Le titre interbancaire de paiement (TIP) est une sorte d'autorisation de prélèvement « au coup par coup ».** Le paiement reste à votre initiative, vous devez signer le TIP et l'envoyer au centre de traitement des TIP qui vous est indiqué.



- ✓ **Le virement permanent est le moyen de paiement le plus pratique pour les paiements réguliers de même montant au même destinataire.** Vous donnez l'ordre à votre banquier de payer tous les mois (ou tous les trimestres, semestres, années) une somme déterminée à un bénéficiaire dont vous avez fourni le relevé d'identité bancaire. Le virement permanent est idéal pour le paiement des loyers, des pensions alimentaires, etc. Vous choisissez le jour de l'opération (par exemple, le 5 du mois) et, sans que vous ayez à vous en occuper, le règlement partira en temps voulu et sans aucun risque de retard ou de perte lié à un envoi. Ce service a un prix, perçu selon le cas lors de sa mise en place ou à chaque opération.

Payer sur Internet

Pour effectuer des achats sur le Web, la carte bancaire classique suffit le plus souvent. Mais certaines banques proposent d'utiliser une e-carte bleue : c'est un moyen de paiement spécialement conçu pour Internet. Pour chaque achat, la banque fournit un numéro à usage unique, non réutilisable, qui correspond à un achat spécifique pour un montant et un moment donnés. C'est plus de sécurité!

Paypal, ClickandBuy, Paynova... Vous ouvrez d'abord un compte chez l'un de ces intermédiaires en lui communiquant les données de votre carte bancaire. Vous pouvez alors faire vos achats en toute sécurité sans partager vos données bancaires avec les vendeurs. Avantage : c'est plus de sécurité pour l'acheteur qui ne révèle pas les données de sa carte, notamment quand il achète ou vend sur Internet à un particulier. Ces intermédiaires revendent de fournir une protection supplémentaire des transactions effectuées par leur biais. Inconvénient : on donne le droit de gérer un compte à une entreprise qui n'a pas les mêmes règles de sécurité que sa banque.

Les numéros de téléphone surtaxés : en appelant, on fournit les éléments de sa carte bancaire ou de la banque puis on reçoit un code qui permet d'accéder à des services précis ou à des zones particulières du site. Les frais apparaîtront sur votre facture de téléphone. Attention : les frais d'appel sont souvent très onéreux et il faut surveiller attentivement sa facture téléphonique!

Chapitre 5

Les prêts

Dans ce chapitre :

- ▶ Les différents taux d'intérêt
- ▶ Le financement des biens de consommation
- ▶ Les prêts immobiliers
- ▶ Les autres emprunts possibles
- ▶ Le surendettement

Plus d'un ménage sur deux a aujourd'hui un ou plusieurs crédits en cours de remboursement. Dans la majorité des cas, il s'agit de prêts à long terme destinés à l'acquisition d'un bien immobilier. Mais pas seulement. De nombreux ménages ont également recours au crédit pour réaliser des projets à court terme : travaux, achat de biens d'équipement, voyage... Face au développement de cette forme de financement, le législateur est intervenu à plusieurs reprises pour encadrer le coût du crédit et assurer une meilleure information et une meilleure protection des emprunteurs.

Le coût du crédit

Les banques fixent librement le taux d'intérêt des crédits qu'elles accordent à leur clientèle de particuliers, dans la limite légale du seuil de l'usure.

Le taux d'intérêt nominal

Le *taux d'intérêt nominal* d'un prêt est celui qui vous est annoncé : il sert de base au calcul des intérêts qui rémunèrent le capital prêté. Il est généralement exprimé sous la forme d'un taux annuel : 4,5 % par an, par exemple. Il peut être fixe, c'est-à-dire fixé une fois pour toutes lors de la signature du prêt, ou variable, auquel cas il évoluera pendant la durée de remboursement en fonction d'un indice de référence mentionné au contrat.

Le taux effectif global

Le taux d'intérêt annoncé n'est pas le seul élément à prendre en compte pour mesurer le coût réel d'un crédit. Il faut également tenir compte des différents frais qui viennent s'ajouter aux intérêts proprement dits. Pour permettre à l'emprunteur de connaître le véritable coût de son crédit, de comparer les différentes propositions qui lui sont faites et de s'assurer que ces taux sont bien inférieurs au seuil de l'usure, la loi oblige les établissements prêteurs à mentionner le coût total du crédit sous forme d'un *taux effectif global* (TEG), sous réserve que tous les éléments nécessaires à son calcul soient connus à la date de l'offre de prêt.

On l'obtient en ajoutant aux intérêts proprement dits l'ensemble des frais de toute nature associés au crédit, c'est-à-dire :

- ✓ Pour les crédits à la consommation : les frais de dossier essentiellement ;
- ✓ Pour les crédits immobiliers : les frais de dossier, les frais de constitution de garantie, la cotisation d'assurance décès invalidité, les commissions éventuelles versées à un courtier et les frais fiscaux.



Les frais d'assurance ne sont pas inclus dans le calcul du TEG pour les crédits à la consommation, dans la mesure où la souscription d'une assurance décès invalidité est facultative. En revanche, pour les crédits immobiliers, les cotisations de l'assurance décès invalidité sont prises en compte dans le calcul du TEG dans la mesure où cette assurance est imposée par l'établissement prêteur ; cependant, les cotisations liées à la garantie « perte d'emploi », dont la souscription est facultative, ne sont pas retenues dans le calcul du TEG.

Le taux de l'usure

Pour chaque catégorie de prêt, le taux effectif global ne peut pas dépasser le *taux de l'usure*. Ce taux est publié au *Journal officiel* à la fin de chaque trimestre civil : il est calculé à partir des taux moyens pratiqués par les banques au cours du trimestre écoulé. À titre indicatif, il se situait pour le quatrième trimestre 2008 à 7,80 % pour les prêts immobiliers à taux fixe, à 21,11 % pour les découverts en compte et les crédits permanents, et à 9,92 % pour les prêts personnels.

Plus la durée d'un crédit est longue, plus son coût augmente

La durée d'un crédit correspond à la période pendant laquelle il est remboursé. Toutes choses égales par ailleurs, plus elle est longue, plus les mensualités de remboursement seront faibles et plus le coût du crédit sera élevé. C'est logique, dans la mesure où les intérêts sont calculés à chaque échéance sur le capital restant dû : plus le rythme de remboursement est lent, plus les intérêts sont élevés. Dans la mesure du possible, lorsque vous contractez un crédit destiné au financement d'un bien d'équipement, veillez à ce que sa durée ne soit pas supérieure

à celle pendant laquelle vous allez utiliser le bien. Il serait économiquement absurde de vous endetter sur une durée de dix ans, par exemple, pour acheter un ordinateur que vous devrez remplacer dans cinq ou six ans, compte tenu de l'obsolescence rapide de ce type de matériel. À défaut, vous vous retrouverez dans l'obligation de contracter un nouvel emprunt pour acheter un nouvel ordinateur alors que vous n'aurez pas fini de rembourser celui que vous aviez pris pour acheter le premier devenu hors d'usage !

Les crédits à la consommation

Les *crédits à la consommation* sont destinés au financement des besoins de la vie courante; il en existe différents types qui répondent à des besoins différents : crédits liés à un achat, prêt personnel, crédit renouvelable, location avec option d'achat...

Plusieurs acteurs se partagent le marché du crédit à la consommation : les banques proprement dites et des organismes financiers spécialisés dans ce domaine. Lorsqu'un magasin vous propose un crédit à la consommation, celui-ci est en réalité proposé par un établissement financier distinct auquel il est associé.

Les règles communes

L'octroi de ce type de crédit est encadré par une réglementation commune, destinée à protéger les emprunteurs : elle concerne tous les crédits à la consommation accordés pour une durée supérieure à trois mois et d'un montant inférieur à 21 500 €. La directive européenne sur les crédits à la consommation du 23 avril 2008 renforce le niveau futur de protection du consommateur puisqu'elle s'applique à terme à ceux d'un montant supérieur à 200 € et inférieur à 75 000 €, ce qui représente donc une extension sensible du cadre français actuel qui exclut du crédit à la consommation les prêts supérieurs à 21 500 €.

La remise d'une offre préalable

Avant de vous accorder un crédit, votre interlocuteur doit vous remettre une *offre préalable* : elle est valable pendant quinze jours. Cela signifie que le prêteur doit maintenir les conditions qu'il vous propose pendant quinze jours. De votre côté, vous bénéficiez du même délai pour accepter ou refuser l'offre, c'est ce qu'on appelle le « délai de réflexion », mais vous n'êtes pas obligé d'attendre la fin de ce délai pour l'accepter ; vous pouvez parfaitement la signer sur-le-champ.

Le droit de rétractation

Une fois l'offre acceptée, vous disposez d'un délai supplémentaire pendant lequel vous pouvez revenir sur votre décision, sans avoir à vous justifier ni à verser d'indemnité.

Lorsque l'offre vous a été remise de la main à la main, ce délai est de sept jours et commence à courir à partir du lendemain de la signature de l'offre. Il est prolongé jusqu'au premier jour ouvrable suivant lorsqu'il expire un samedi, un dimanche ou un jour férié. Tant que ce délai n'est pas écoulé, l'établissement prêteur n'a pas le droit de débloquer les fonds.

En cas de souscription à distance, par téléphone, par Internet ou encore par courrier, ce délai est fixé à quatorze jours calendaires, samedi, dimanche et jours fériés compris. Mais il est possible de demander un déblocage des fonds à compter du huitième jour suivant l'acceptation de l'offre.

L'acceptation par l'établissement prêteur

Lorsque l'offre préalable vous est remise sur le lieu de vente (grande distribution, concessionnaires automobiles...), elle comporte le plus souvent une clause par laquelle l'organisme de crédit se réserve le droit d'accepter ou de refuser votre demande. Il dispose d'un délai de sept jours à compter de votre signature pour vous faire connaître sa décision. Le contrat ne devient donc définitif que si vous n'avez pas utilisé votre droit de rétraction et si l'organisme de crédit vous a fait savoir qu'il vous accordait le crédit dans le délai de sept jours (s'il ne s'est pas manifesté, on considère que votre demande a été refusée).

Les modalités de remboursement

Lors de la signature du contrat, la banque vous remet un tableau d'amortissement précisant les modalités de remboursement du prêt, c'est-à-dire le montant et la périodicité des échéances (sauf s'il s'agit d'un prêt renouvelable). Chaque échéance se compose des deux éléments suivants, dans des proportions variables selon le mode d'amortissement :

- ✓ Le montant des intérêts calculés sur le montant du capital restant dû ;
- ✓ Le remboursement du capital emprunté.

Le mode d'amortissement le plus courant est celui qui prévoit un remboursement progressif du capital avec des échéances constantes. Le montant de chaque échéance est identique sur toute la durée du prêt : la part des intérêts, plus élevée au départ, va diminuer au fil du temps tandis que celle du capital remboursé va augmenter progressivement.



Le remboursement anticipé

Même si le contrat de prêt ne l'indique pas, vous pouvez toujours rembourser un crédit à la consommation par anticipation. Vous n'avez pas à vous justifier et le prêteur ne peut vous réclamer aucune indemnité. Ce *remboursement anticipé* peut porter sur la totalité du capital restant dû ou sur une partie seulement, sachant que la banque peut refuser un remboursement partiel lorsque son montant est inférieur à trois fois celui de la prochaine échéance. Un remboursement partiel peut vous permettre soit d'alléger le montant de vos mensualités, soit de réduire la durée de remboursement restant à courir (voire un mélange des deux).



Bon à savoir : il n'y a pas en France de fichier qui recenserait l'ensemble des crédits octroyés aux particuliers. De sorte que l'établissement de crédit qui va vous octroyer un prêt à la consommation ne sait pas (sauf s'il s'agit de votre établissement teneur de compte) combien de prêts vous êtes en train de rembourser. Soyez honnête et prudent, et attention à ne pas être trop « cigale » et à ne pas tomber dans le surendettement (*cf.* fin du chapitre)...

Les différents crédits à la consommation

Il existe plusieurs sortes de crédit à la consommation : ceux qui permettent de financer un achat précis, ou ceux qui permettent d'obtenir un surcroît de trésorerie, qu'il soit temporaire ou renouvelable.

Les crédits liés à un achat

Également appelés « *crédits affectés* », les crédits liés à un achat vous sont accordés pour financer l'achat d'un bien ou d'un service précis : biens d'équipement de la maison, travaux d'aménagement et de décoration, voyage... Ils sont généralement proposés directement sur le lieu de vente par un organisme de crédit à la consommation associé au vendeur, mais rien ne vous interdit de vous adresser à votre banque ou à un autre organisme spécialisé qui vous propose un taux plus alléchant.

Avec ce type de crédit, les contrats de vente et de prêt sont interdépendants : le vendeur ne pourra vous remettre le bien ou exécuter le service que si vous obtenez votre prêt ; si vous ne l'obtenez pas, le contrat de vente sera automatiquement annulé (le vendeur ne peut pas vous obliger à payer comptant). Inversement, si le vendeur n'est pas en mesure de vous livrer ou d'exécuter le service, le contrat de prêt sera annulé. Mais attention, pour que



l'interdépendance entre les deux contrats joue, il faut que l'offre préalable mentionne noir sur blanc la description du bien ou service concerné et que son intitulé soit le suivant : « Offre préalable de crédit accessoire à une vente. »

Ne signez pas une offre de crédit personnel ou de crédit renouvelable « non affecté » pour financer un achat précis : si finalement la vente n'est pas conclue, vous ne pourrez pas demander l'annulation du prêt.

Compte tenu de l'interdépendance entre le contrat de vente et le contrat de prêt, tant que vous n'avez pas accepté l'offre préalable, vous ne pouvez pas signer le contrat de vente et le vendeur ne peut pas vous demander un versement à titre de réservation. Il ne peut l'exiger que lorsque le bon de commande et l'offre préalable auront été signés. Pour autant, votre engagement n'est pas définitif puisque vous pouvez revenir sur votre décision et faire jouer votre droit de rétractation. Dans ce cas, le vendeur devra vous rembourser les sommes versées à titre d'avance.



Si vous avez souscrit votre contrat à distance, le contrat de vente ne sera annulé que si vous exercez votre droit de rétractation dans les sept jours à compter de la signature du contrat bien que le délai de rétractation soit dans ce cas de quatorze jours calendaires. Autrement dit, si vous exercez ce droit à partir du huitième jour, le contrat de vente ne sera pas annulé (cette disposition vous permet en pratique de résilier un premier contrat au profit d'un autre dont les conditions financières sont plus favorables).

Les prêts personnels

Les *prêts personnels* vous sont accordés pour couvrir un besoin temporaire de trésorerie sans qu'ils soient affectés à un achat particulier. Les fonds sont mis à votre disposition en une seule fois. La durée du prêt et le montant des mensualités sont fixés une fois pour toutes lors de la signature du prêt. Principal intérêt de ces prêts : leur taux d'intérêt est généralement inférieur à celui d'un découvert en compte ou d'un crédit renouvelable.

Un prêt personnel peut être utilisé pour « regrouper » plusieurs crédits à la consommation en cours de remboursement, y compris un découvert en compte. Le prêt est alors destiné à les rembourser par anticipation : vous n'aurez plus alors qu'un seul emprunt à rembourser. Mais attention, cette opération n'est véritablement intéressante que si elle vous permet de diminuer la charge globale de votre dette, notamment si le taux du nouveau prêt est inférieur à ceux des prêts en cours. Car dans bien des cas, si cette formule vous permet d'alléger vos charges mensuelles de remboursement pour les rendre plus supportables, elle se traduit en définitive par un allongement de la durée de remboursement de vos dettes, et donc par un alourdissement de leur coût.

Les prêts étudiants

La plupart des banques proposent des prêts réservés aux étudiants, âgés de 18 à 25 ans, souvent à un taux inférieur à celui des prêts accordés aux autres types de clients. Ce sont des crédits non affectés, dont le montant est généralement limité à 20 000 ou 30 000 €. Ces prêts appartiennent à la catégorie des prêts personnels mais s'en distinguent par leur mode de remboursement. Ils comportent une période de franchise, aussi appelée « différé de remboursement », pendant laquelle l'étudiant – qui n'est pas censé avoir des revenus réguliers – n'a pas à rembourser le capital emprunté. Il ne commencera à rembourser son prêt qu'au terme de cette période, une fois qu'il aura achevé ses études et trouvé un emploi stable. Ce différé de remboursement peut être partiel ou total. Avec un différé partiel, l'emprunteur commence à payer dès la mise à disposition de son prêt les intérêts dus sur le capital emprunté et la cotisation d'assurance attachée au prêt. Avec un différé total, il n'a rien à déboursier pendant la durée du différé (à l'exception de la cotisation d'assurance). Il ne commencera à amortir son prêt, c'est-à-dire à rembourser le capital et à payer les intérêts, qu'à la fin de la période de différé. Plus séduisante, cette deuxième solution est aussi plus coûteuse que la première.

Les crédits renouvelables

Avec un *crédit renouvelable*, aussi appelé crédit permanent, revolving ou utilisable par fractions, l'établissement prêteur met à votre disposition une réserve d'argent, sur un compte distinct de votre compte courant, que vous pouvez utiliser en une ou plusieurs fois et aux dates de votre choix. Autrement dit, une fois que la réserve vous a été accordée, vous pouvez puiser dedans à votre rythme, sans demander l'autorisation de la banque à chaque utilisation. Ce n'est, en outre, qu'à partir du moment où vous commencez à utiliser votre réserve que le compteur des intérêts commencera à tourner. Elle se renouvelle automatiquement au rythme de vos remboursements.

Dans la plupart des cas, ces crédits donnent lieu à la délivrance d'une carte de crédit utilisable chez tous les commerçants ou seulement dans quelques enseignes.

En pratique, vous pouvez donc utiliser votre crédit de deux manières différentes :

- ✔ Soit en payant directement vos achats avec votre carte dans les magasins qui l'acceptent ou en effectuant des retraits en espèces ;
- ✔ Soit en effectuant des virements de votre réserve disponible vers votre compte courant.



Mais attention, chaque utilisation fait tourner le compteur des intérêts. C'est le principal inconvénient de ce type de crédit par ailleurs très souple : vous n'en maîtrisez pas le coût puisqu'il dépend des utilisations que vous allez en faire et de la vitesse à laquelle vous allez rembourser les sommes mises à votre

disposition. En général, les établissements prêteurs vous offrent le choix entre plusieurs options de remboursement. Par exemple, un remboursement de 25 ou 75 € par mois jusqu'à 750 € d'utilisation, de 40 ou 120 € par mois entre 750 et 1500 € d'utilisation, etc. Vous devez avoir à l'esprit que plus les mensualités sont faibles, plus vous mettrez du temps à rembourser votre réserve et plus cela vous coûtera cher. Cela dit, rien ne vous interdit d'effectuer à tout moment des remboursements complémentaires pour rembourser plus vite votre réserve, voire de régler en une seule fois la totalité du solde dû.



Le taux d'intérêt d'un crédit renouvelable annoncé dans l'offre préalable est toujours variable; autrement dit, il n'est pas fixé une fois pour toutes. Son niveau dépend par ailleurs des tranches d'utilisation de votre réserve : le taux le plus faible s'applique aux tranches les plus élevées. Les taux qui vous seront appliqués vont donc varier au cours de la durée de remboursement au fur et à mesure des variations de la réserve utilisée.

Les cartes privatives

Les *cartes privatives* délivrées par les grandes enseignes sont des cartes de crédit le plus souvent associées à la mise en place d'un crédit renouvelable. Elles vous permettent de régler directement vos achats et de bénéficier de différents avantages : paiement en quatre ou cinq fois sans frais, points de fidélité, offres réservées aux porteurs de la carte, etc. Pour en profiter, vous devrez régler vos achats avec la carte. Pour autant, vous n'êtes pas obligé d'utiliser le crédit associé; selon les enseignes, il vous suffit d'indiquer lors de votre passage en caisse que vous souhaitez payer comptant ou, à la réception de votre relevé de compte, d'envoyer un chèque correspondant au montant de votre achat. Parfois même, vous pouvez demander que les sommes soient débitées automatiquement du compte courant auquel est rattachée la carte. Vous éviterez ainsi de payer des intérêts.

La location avec option d'achat (LOA)

La *location avec option d'achat* (LOA) est une forme particulière de crédit à la consommation destinée à l'acquisition de biens d'équipement d'un certain prix tels qu'une voiture, un bateau, une caravane ou un piano.



Si ce mécanisme vous permet de disposer immédiatement du bien, vous n'en êtes pas propriétaire, mais seulement locataire. Ce n'est que lorsque vous exercerez l'option d'achat à l'issue du contrat que vous deviendrez le véritable propriétaire du bien financé par la LOA.



Bien que vous ne soyez que locataire du bien ainsi financé, vous devez cependant assumer toutes les charges qui pèsent normalement sur le propriétaire : frais d'entretien et de réparation, frais d'immatriculation et d'assurance dans le cas d'une voiture ou d'un bateau... Par ailleurs, en cas de perte ou de vol, c'est l'organisme financier propriétaire qui va percevoir l'indemnité d'assurance à votre place et vous serez tenu de lui rembourser la

différence entre la valeur de rachat du bien et le montant de cette indemnité. D'où l'intérêt de souscrire une assurance complémentaire « de pertes financières ».

Le mécanisme d'une LOA est le suivant :

- ✓ À la livraison, vous versez un dépôt de garantie; s'y ajoute parfois le versement d'un premier loyer d'un montant supérieur à celui des autres loyers.
- ✓ Pendant la durée de la location, vous payez chaque mois un loyer.

À l'échéance du contrat, deux possibilités s'offrent à vous :

- ✓ Soit vous rendez le bien et l'établissement financier vous restitue votre dépôt de garantie.
- ✓ Soit vous décidez de conserver le bien pour en devenir propriétaire, moyennant le versement du prix de rachat fixé au contrat. Généralement, ce prix de rachat est égal à celui du dépôt de garantie, de sorte que vous n'avez rien à déboursier en plus.

Il n'est pas possible de rembourser un contrat de LOA par anticipation. Seule possibilité offerte par certains organismes pour mettre fin à la location : exercer par anticipation votre option d'achat.



Les crédits immobiliers

Avant même d'avoir trouvé le bien de vos rêves, sachez évaluer ce que vous pouvez consacrer à votre budget logement. Puis, rares étant ceux qui peuvent acheter un bien immobilier cash, choisissez et montez avec soin le ou les crédits que vous sollicitez pour votre acquisition.

Faire le point sur sa situation financière

S'il y a bien une étape qu'il faut soigner quand on envisage d'acheter un bien immobilier, c'est le financement! Car acheter un bien immobilier, c'est la plupart du temps s'endetter pendant quinze, vingt ans ou plus. Le poids du remboursement du prêt immobilier dans votre budget pendant toutes ces années est donc loin d'être neutre. Pour savoir si vous êtes capable d'assumer cette dépense au long cours, il vous faut faire vos comptes sans vous tromper.

Établir un plan de financement

La réalisation d'un tableau (ou plan) de financement s'avère être un outil efficace pour évaluer votre capacité d'emprunt et combiner les crédits

immobiliers adaptés à votre cas. Pensez à lister méthodiquement ce que vous gagnez et ce que vous dépensez. Ne cherchez pas à sous-estimer votre train de vie, mieux vaut parfois « charger la barque » pour avoir une vision réaliste de vos capacités financières à assumer un crédit immobilier remboursable pendant vingt, vingt-cinq ou trente ans. Cet exercice de style est certes fastidieux, mais il vous en dira long sur votre façon de dépenser et vos capacités d'épargne.



De nombreux sites internet de courtiers immobiliers proposent des aides en ligne avec des tableaux types à remplir afin de vous guider dans la construction de ce plan. Une démarche utile qui ne dispense toutefois surtout pas d'aller voir les banquiers ou les courtiers. Vous pouvez aussi utiliser le calculateur « acheter ou louer » du site lafinancepourtous.com pour mesurer l'impact d'un achat comparé à la location. Et consultez les premiers chapitres de cet ouvrage qui vous donneront un certain nombre de « trucs » budgétaires...

Le niveau d'endettement acceptable

En théorie, l'endettement maximal accepté par la banque ne doit pas dépasser 30 % des revenus nets annuels de l'emprunteur.



Une personne gagnant 3000 € de revenus nets mensuels peut consacrer chaque mois au maximum 900 € (3000 x 30 %) par mois au remboursement de son prêt immobilier.



Ce ratio de référence n'intègre pas seulement le prêt immobilier à venir, mais tous les autres remboursements de crédits en cours (consommation, automobile, etc.). Frileuses, les banques apprécient les clients qui ne s'endettent pas au maximum. En revanche, pour des ménages avec des revenus élevés, les prêteurs sont parfois moins regardants et acceptent un taux d'effort de 33 %, voire de 35 %, car le « reste à vivre » est important.

L'apport personnel

C'est aujourd'hui un argument de poids pour séduire un banquier. Si vous disposez d'une épargne (plan ou compte épargne-logement, livret A, LDD, PEE, etc.), cette dernière servira à payer les frais de notaire et de garantie (hypothèque ou caution), voire une partie de l'achat et constitue l'« apport personnel ». En outre, plus votre participation en « cash » est importante, plus grandes sont vos chances d'avoir un taux compétitif.

Cap sur les prêts les moins chers

Le prêt bancaire classique n'est pas la seule solution de financement. Qualifiés de « petits prêts » (car ils ne financent jamais 100 % de l'opération immobilière),

de nombreux crédits offrent des taux « bonifiés » ou tout simplement réglementés. Leur liste est longue : prêt à taux zéro (PTZ), épargne-logement, prêt d'accession sociale (PAS), 1 % Logement, Pass-Foncier®, prêt fonctionnaire ou « local ». Renseignez-vous pour savoir si vous pouvez y avoir accès et, si vous y avez droit, faites le plein ! Le critère de sélection est souvent le niveau de revenu. Détail important : les banques les comptent comme apport personnel.

Le prêt à taux zéro

Sans intérêts, le *prêt à taux zéro* est réservé aux « primo-accédants », c'est-à-dire à ceux qui achètent pour la première fois leur résidence principale. Il est accordé sous conditions de ressources et son montant dépend à la fois de la situation familiale et de la zone où se situe le bien acheté. Reste que ce montant ne doit pas excéder 20 % du total de l'opération (30 % dans les zones franches urbaines et les zones urbaines sensibles) et ne peut représenter plus de 50 % du montant des autres prêts immobiliers. Quelques caractéristiques du PTZ : un seul prêt est accordé par ménage et par opération. Pas de frais de dossier, une exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties pour les logements neufs et pas d'indemnité prévue en cas de remboursement anticipé (IRA).

Le 1 % Logement

Vous êtes salarié d'une entreprise privée de plus de dix employés ? À condition que cette dernière cotise au fonds de participation des employeurs à l'effort de construction, vous pouvez demander à bénéficier d'un *prêt à 1 %* (appelé aussi *prêt employeur*) réservé à l'accession à la propriété. Selon la zone d'habitation, le montant accordé oscille entre 6 400 et 17 600 €.

Comme son nom ne l'indique pas, ce crédit immobilier est proposé à 1,5 % (hors assurance), taux imbattable par les crédits classiques. Rien n'oblige l'entreprise à l'accorder à tous ses salariés ; elle peut fixer des critères. Le bien financé doit être occupé comme résidence principale, être la première acquisition immobilière du propriétaire ou avoir été acheté pour des raisons de mobilité professionnelle. Le 1 % Logement finance l'achat d'un terrain à bâtir, d'un logement neuf ou ancien, la construction d'une maison et la transformation de locaux en habitation.

L'épargne-logement

Être titulaire d'un plan épargne-logement (PEL) ou d'un compte épargne-logement (CEL) donne accès à un crédit immobilier à un taux d'intérêt fixé le jour de l'ouverture du placement, qui est ensuite garanti. Selon les générations de plans et de comptes, ce taux est respectivement compris entre 4,20 et 6,45 % et entre 3,50 et 4,75 %. Limité, le montant maximal est de 92 000 € pour un PEL et de 23 000 € pour un CEL (mais 92 000 € au total si l'on utilise à la fois un PEL et un CEL). Le montant des droits à prêt dépend de l'épargne déposée

et des intérêts acquis depuis l'ouverture. Pour un PEL comme pour un CEL, la durée du prêt consenti est de 2 à 15 ans.



Vous pouvez cumuler (ou céder) vos droits à prêt avec ceux de vos proches, à condition qu'eux-mêmes soient titulaires d'un plan et/ou d'un compte. Dans la liste des personnes avec qui cet échange est possible, il y a votre conjoint (mais pas votre concubin ni votre partenaire pacsé!), vos ascendants (parents, grands-parents, etc.) ou ceux de votre conjoint, vos descendants (enfants) ou ceux de votre conjoint, vos oncles et tantes ou ceux de votre conjoint, vos frères et sœurs ou ceux de votre conjoint, vos neveux et nièces ou ceux de votre conjoint, vos beaux-frères et belles-sœurs ou ceux de votre conjoint, vos gendres et belles-filles ou ceux de votre conjoint.



Céder des droits à prêt ne signifie pas donner son épargne ou les intérêts générés par le placement. Il n'est pas question, par ce geste, de vous démunir. Faire cadeau de vos droits à prêt à la personne de votre choix lui permet tout simplement d'obtenir un prêt plus important.

Le prêt des caisses d'allocations familiales (CAF)

Vous bénéficiez déjà d'une prestation sociale de la CAF (AJE, APL, RMI, Aged, etc.)? Alors vous pouvez prétendre à un prêt de la CAF à 1 % hors assurance, remboursable sur trois ans. Les conditions? Réaliser à votre domicile des travaux importants (installation de sanitaires, amélioration du chauffage, de l'isolation thermique, etc.). Le montant du prêt couvre jusqu'à 80 % des dépenses prévues, dans la limite de 1067,14 €.

Les prêts des caisses de retraite et des mutuelles

Les caisses de retraite, les mutuelles, les organismes professionnels accordent des prêts pour acheter un logement ou pour y faire des travaux. Les conditions de crédit varient d'un organisme à l'autre. Le montant est souvent inférieur à 15000 € et la durée de remboursement est courte.

Les prêts des collectivités locales

La plupart des départements accordent des subventions ou des prêts destinés à aider à l'accession à la propriété ou à l'amélioration du logement (travaux, agrandissement, etc.). Presque toujours réservé aux emprunteurs dotés de revenus modestes, ce coup de pouce offre des conditions de taux avantageuses, mais des montants faibles.

Le Pass-Foncier® pour acheter son terrain sans douleur

Vous achetez du neuf sur plans, dans le cadre d'un contrat de construction de maison individuelle (CCMI) ou dans le cadre d'une location-accession? Pensez au Pass-Foncier®. Cette aide oscille entre 30000 et 50000 € avec des taux d'intérêt compris entre 1,5 et 4,5 %. Distribuée par le 1 % Logement, elle

permet de financer de façon différée le terrain de sa future maison, sur une durée allant de 18 à 25 ans. Les conditions d'accès à ce prêt sont strictes : acheter pour la première fois sa résidence principale, disposer de ressources inférieures aux plafonds du prêt social location accession (PSLA), bénéficier d'une aide à l'accession sociale distribuée par une ou plusieurs collectivités territoriales.

Le prêt conventionné (PC)

Accordé sans conditions de ressources, le *prêt conventionné* doit servir à financer un logement occupé à titre de résidence principale, c'est-à-dire occupé au moins huit mois par an. Avec des taux en phase avec le marché des taux libres, le PC est surtout intéressant pour le filet de sécurité qu'il propose. En cas de difficultés financières en cours de prêt, l'emprunteur peut bénéficier de l'aide personnalisée au logement (APL). Les banques de réseau sont peu nombreuses à proposer spontanément le prêt conventionné (PC) à leurs clients. La raison ? Ce prêt étant réglementé par l'État, les frais de gestion sont plus lourds et les démarches administratives plus longues à mettre en place que pour un prêt libre monté en deux temps trois mouvements. N'hésitez pourtant pas à le demander.



Le PC peut servir à acheter un terrain à bâtir pour construire une maison, à acquérir un logement neuf ou ancien (avec ou sans travaux), à agrandir d'au moins 14 m² un logement existant et à transformer en logement un local non destiné à l'habitation. Le montant et la durée de ce prêt sont analogues aux prêts traditionnels.

Le prêt d'accession sociale (PAS)

Le *prêt d'accession sociale* (PAS) est le frère jumeau du prêt conventionné, à la différence près qu'il est accordé à l'emprunteur sous conditions de ressources. Autrement dit, il est réservé aux revenus modestes. Le PAS peut financer un bien immobilier, mais aussi des travaux. Ces derniers doivent servir à améliorer son logement ou sa maison individuelle, dans le but de réaliser des économies d'énergie, un agrandissement, une extension ou une surélévation. Attention, ce prêt ne finance pas l'achat d'un bien destiné à la location. Pour pouvoir profiter du PAS, l'emprunteur doit avoir des revenus inférieurs à un certain plafond de ressources. Les critères retenus pour l'obtention de ce crédit sont la composition du ménage, le nombre de personnes à charge et le lieu du logement (www.logement.gouv.fr, rubrique « prêts et aides »). Ce prêt est cumulable avec d'autres prêts (PEL, 1 % Logement, etc.)



Les taux d'intérêt (fixes ou variables) sont au même niveau que ceux des prêts libres des banques. Comme pour tous les crédits, le taux dépend du montant de l'apport personnel et de la durée du prêt.



Les atouts du PAS sont nombreux, et notamment : des frais de dossier limités à 500 €, un crédit modulable sans frais, un crédit long pouvant aller jusqu'à trente-cinq ans, une ouverture au droit à l'APL sur toute la durée du prêt, un report gratuit en fin de crédit d'une partie des échéances en cas de chômage, des frais de notaire réduits, une exonération de la taxe foncière pendant deux ans à condition d'avoir acheté un logement neuf.

Le prêt fonctionnaire

Distribué par le Crédit Foncier, ce prêt réglementé n'est plus utilisé par les fonctionnaires depuis longtemps car il est trop cher. Les taux affichés sont au démarrage de 4 % sur trois ans, mais grimpent souvent à 7 % les années suivantes. Ces tarifs étaient prohibitifs comparés aux taux du marché ces dernières années. Mais en cas de remontée du prix de l'argent, ils peuvent de nouveau devenir intéressants.

Choisir son prêt bancaire

Les prêts se combinent presque tous à volonté. Alors, après avoir glané les prêts « bon marché », concentrez-vous sur le prêt bancaire. C'est lui qui va financer une grande partie de votre opération. Voici quelques critères de sélection pour choisir l'emprunt correspondant à vos besoins.

Le taux

Taux fixe ou révisable ? C'est l'éternel dilemme. Chacun peut avoir des avantages mais le choix doit être réfléchi car ses conséquences peuvent être lourdes.

- ✓ **Le taux fixe.** Opter pour un taux fixe, c'est choisir la sécurité. Le taux, la mensualité et le coût total du prêt sont connus une fois pour toutes en début de crédit et ne varient plus jusqu'à la fin. Quelles que soient les évolutions des taux sur les marchés financiers, le taux du prêt reste constant. L'opération est gagnante lorsque les taux s'apprécient ; en revanche, elle est moins intéressante en cas de baisse car on se retrouve alors à payer un crédit plus onéreux que ceux proposés sur le marché.

En France, la distribution de taux fixes est très majoritaire : tout d'abord parce que le différentiel entre fixe et révisable étant réduit (environ un point), le prix de la sécurité d'un taux fixe n'est pas cher payé. Ensuite, si l'on anticipe une remontée des taux, mieux vaut « toper » aujourd'hui un bon taux fixe que d'opter pour un taux révisable aux évolutions hypothétiques. Les meilleurs taux fixes sont presque toujours proposés par les banques généralistes, imbattables sur ces terrains en raison de leur financement sur le marché obligataire.



✓ **Le taux révisable.** Contrairement au taux fixe, le taux révisable (ou taux variable) laisse planer le flou sur le coût total du crédit. Révisé à date fixe, tous les trois, six ou douze mois, ce taux est sans cesse ajusté pour « coller » aux évolutions du marché. Quels sont les arguments généralement invoqués en faveur de cette famille de prêt ? *Primo*, vous gagnez d'entrée le bonus entre le taux fixe et le taux révisable. L'écart de taux est de 1 % environ, cette économie n'est donc pas négligeable. *Secundo*, si les taux remontent, des filets de sécurité sont généralement prévus, qui brident la hausse du taux du crédit et celle de la mensualité.

Certaines banques proposent des taux révisables avec un taux de départ qui ne bouge pas pendant un, deux, voire trois ans. La révision de taux a surtout un impact en début de crédit, car c'est le moment où l'on paie le plus d'intérêts. Le choix du taux révisable est appréciable pour l'emprunteur en cas de baisse des taux, mais cela peut s'avérer très dangereux en cas de hausse du prix de l'argent. Dans ce scénario, c'est souvent la mensualité qui s'apprécie d'abord, mais elle est limitée par un plafond. Ensuite, c'est la durée du crédit qui s'allonge (allongement limité à cinq ans). En cas d'augmentation brutale des taux, les deux effets se conjuguent.

Quelques milliers de clients d'une banque française spécialisée en immobilier ont récemment fait les frais de ce mécanisme à double tranchant. Ils se sont retrouvés pris à la gorge, après réactualisation à la hausse de leur taux. Ils ont dû payer des mensualités 30 % supérieures à celles qui avaient été prévues au départ ou ont vu leur crédit s'allonger de cinq ans !

Le scénario le plus noir concernant des crédits à taux variable a été celui de la crise des *subprimes* survenue aux États-Unis en 2007. Des milliers de propriétaires aux revenus modestes, endettés sur plusieurs années avec des taux variables sans plafond, ont été incapables de faire face à leurs échéances. Acculés financièrement, ils se sont retrouvés sans toit, leur maison ayant été saisie par les banques. Réfléchissez donc bien avant de choisir ce type de taux, au demeurant assez peu développé en France avant la crise des *subprimes* et qui le sera sans doute encore moins après...



La déduction des intérêts d'emprunt

Cette disposition s'applique depuis la déclaration 2008, qui concerne les revenus de 2007. Les contribuables fiscalement domiciliés en France bénéficient d'un crédit d'impôt au titre des intérêts d'emprunts contractés pour l'acquisition ou la construction de leur résidence principale depuis le 6 mai 2007. Celui-ci s'applique les cinq premières années du crédit. Le crédit d'impôt est égal à 40 % du montant annuel d'intérêts payé la première année, puis à 20 % les années suivantes. Il est plafonné à 3 750 € par an pour une personne seule et à 7 500 € pour un couple, et majoré de 500 € par personne à charge. Si le crédit d'impôt excède l'impôt dû, l'excédent est restitué par le fisc. Cette mesure profite donc également aux personnes non imposables.

La durée

C'est une variable d'ajustement importante une fois que l'on a trouvé le meilleur taux. Première règle à connaître : plus la durée est longue, plus les mensualités sont légères mais le coût total du crédit est plus important et le taux est souvent plus élevé.



Un prêt de 150 000 € remboursé sur dix ans à 5 % engendre un coût total (assurance incluse) de 46 316 €. Le même montant emprunté sur vingt ans à 5,15 % coûtera 90 577 €. Sur trente ans à 5,50 %, cette même opération sera facturée 162 720 €, soit presque quatre fois plus cher que sur dix ans.

Faut-il en prendre pour trente, quarante ans et plus ? Ces prêts longue durée sont adaptés pour un locataire de moins de 35 ans désireux d'accéder à la propriété. C'est une façon de commencer à se constituer une épargne, même s'il a peu de chances d'aller au bout du crédit. En outre, ce prêt permet parfois, dans les grandes villes où les valeurs locatives sont élevées, d'acheter un bien pour quasiment le prix d'un loyer. Reste que ces crédits sont coûteux, car ils n'amortissent que très lentement le capital emprunté. Ils sont souvent adossés à des taux révisibles. Ainsi, ils n'offrent aucune visibilité quant à l'évolution des mensualités, à la durée du prêt et au coût global de l'opération.



La recherche d'un crédit ne se résume pas à décrocher un taux « canon ». Cet élément n'est pas le seul critère à prendre en considération. Un financement immobilier implique le paiement d'une kyrielle de dépenses obligatoires comme les frais de dossier, l'assurance décès invalidité, l'indemnité en cas de remboursement anticipé, etc. Tous ces frais sont négociables, alors à vous de jouer !

Les frais de dossier

Ils sont facturés entre 1 et 1,5 % du capital emprunté, avec un plafond souvent proche de 850 €. Comme ces dépenses sont payées à la mise en place du prêt, leur impact est réel sur le TEG, mieux vaut donc les négocier, voire les faire supprimer.

La souplesse du crédit

Cette souplesse, au travers de la modulation du crédit, est importante car elle permet d'adapter dans le temps vos remboursements aux évolutions de votre situation financière. Si, par exemple, votre patron vous augmente ou si vous héritez, vous augmenterez vos mensualités pour rembourser plus vite le capital. Vous pourrez également faire l'inverse si votre situation financière se dégrade. La modulation est autorisée à la hausse et à la baisse, ou parfois dans les deux sens, mais la variation est souvent plafonnée par rapport à la mensualité initiale ou à la mensualité précédente. En début de crédit, il existe souvent un délai pendant lequel la modulation n'est pas autorisée. Il faut parfois patienter 12 à 24 mois (selon les banques) avant de



demander la variation de ces échéances. Les règles de modulation varient d'un établissement à l'autre.

Le report des échéances est une autre option destinée à permettre de faire face à une baisse subite de revenu. Mais attention, cette solution est à utiliser avec modération car, en cas de report de mensualités, les intérêts s'accumulent et le coût total du crédit augmente.

L'assurance décès invalidité

Imposée par les banques, cette couverture (de toute façon fortement conseillée) est un poste de dépense qui peut être revu à la baisse, surtout pour les candidats emprunteurs de moins de 35 ans ou pour les seniors. Les banques ont en effet l'habitude de proposer leur assurance maison. Toutefois, adapté au profil moyen et standard d'un emprunteur, ce contrat n'est pas forcément le meilleur ni le plus économique pour les plus jeunes et les plus anciens. Pour les moins de 40 ans en bonne santé et non fumeurs, il est ainsi souvent plus intéressant d'opter pour une délégation d'assurance, c'est-à-dire de souscrire une assurance individuelle auprès d'un assureur extérieur. Le coût de cette couverture peut être divisé par deux, trois ou quatre!

Emprunter quand on est senior : ça coûte cher !

Passé 65 ans, il devient difficile pour un emprunteur d'accéder aux contrats d'assurance « groupe » de sa banque. Seule solution pour obtenir ce sésame indispensable à l'obtention du crédit : souscrire une assurance ailleurs. C'est le système dit de la « délégation d'assurance ». Des assureurs proposent des contrats individuels « sur mesure » adaptés aux seniors avec ou sans problèmes médicaux. S'ils ne sont pas destinés à cette seule clientèle, tous couvrent une large palette de financements (prêt immobilier, prêt à la consommation, prêt auto, etc.), avec un âge limite à la souscription de 80 ou 85 ans contre 65 à 75 ans dans les banques. Points communs de ces contrats « à la carte » : des frais de dossier d'une vingtaine d'euros. Impossible d'y adhérer

sans répondre à un questionnaire de santé plus ou moins détaillé. Calculée sur le capital restant dû, la cotisation n'est pas fixe. Elle s'apprécie chaque année avec l'âge. Les tarifs sont en général deux à trois fois plus élevés que les « contrats groupe » (de 0,42 à 0,90 % du capital emprunté). Si l'état de santé n'est pas au beau fixe, le coût peut être cinq, dix, voire quinze fois supérieur à celui d'une assurance standard. La plupart du temps, seuls les courtiers diffusent ces contrats individualisés. Autre solution pour éviter de payer une surprime : opter pour le *nantissement*. Il suffit de désigner, en cas de décès, le banquier comme bénéficiaire de votre épargne logée dans un contrat d'assurance vie, un plan d'épargne en actions, etc.

Les garanties financières

Lorsqu'elle prête de l'argent, la banque exige toujours une garantie financière. Il s'agit en fait d'une sécurité qui la protège en cas de non-paiement du crédit par l'emprunteur. En faisant jouer cette garantie, souscrite à la signature du crédit, elle est sûre de se faire rembourser quoi qu'il advienne! Obligatoire, cette garantie est à la charge de l'emprunteur. Bien que cette couverture soit souscrite au profit de la banque, l'emprunteur a le choix entre trois formules : l'hypothèque classique, le privilège de prêteur de deniers (PPD) et la caution mutuelle. Si le coût de chacune d'elles demeure le critère de sélection principal, il existe des cas où l'une ou l'autre de ces solutions s'impose. Généralement, la caution s'avère être la meilleure solution car la moins coûteuse : c'est le cas pour un prêt de courte durée (moins de dix ans) avec une revente probable avant terme. Pour une acquisition de logements anciens, le PPD et la caution sont les deux solutions les moins chères.

- ✓ **L'hypothèque classique (ou conventionnelle).** La garantie prise par la banque porte sur un bien immobilier. Ce dernier est généralement celui qui est financé, mais la prise d'hypothèque peut porter sur un autre logement. En vous faisant payer une hypothèque d'environ 2 % sur la valeur du bien, le banquier est sûr, en cas d'impayé, de saisir l'habitation hypothéquée et de la vendre aux enchères judiciaires pour se faire rembourser le crédit restant à payer. Et ce n'est pas parce qu'une hypothèque est prise sur votre logement que vous ne pouvez plus le vendre. Il vous suffira de rembourser le prêt en cours, grâce à l'argent de la vente (ou de la banque en cas de rachat de crédit). C'est au notaire de procéder à la mainlevée de l'hypothèque.

La constitution de l'hypothèque fait l'objet d'un acte authentique rédigé par un notaire. Ce document doit toujours être déposé et inscrit à la conservation des hypothèques (dite aussi « bureau des hypothèques ») dont dépend le bien.

Les frais d'inscription de l'acte notarié sont déterminés par des barèmes officiels et se décomposent ainsi : le salaire du conservateur des hypothèques, calculé sur la base de 0,05 % du montant du prêt; les honoraires du notaire, dégressifs selon le montant du bien, allant de 0,3829 à 1,59 % hors taxes, selon le montant du prêt et la taxe de publicité foncière, équivalant à 0,715 % du montant du crédit.

Depuis peu, les emprunteurs ont accès à une nouvelle garantie baptisée *hypothèque rechargeable*. Elle n'est pour l'instant proposée que par quelques établissements. Son principe est le suivant : la garantie accordée à un crédit *via* une hypothèque rechargeable peut, une fois le prêt partiellement remboursé, être à nouveau utilisée pour « couvrir » un deuxième prêt (à la consommation, immobilier ou professionnel). Cette formule est utilisée pour financer de gros travaux dont les montants de prêts sont compris entre 20 000 et 30 000 €. Cette opération nécessite bien sûr l'intervention d'un notaire, mais ce coût est moins élevé que la prise d'une nouvelle hypothèque.



- ✓ **Le privilège de prêteur de deniers (PPD).** Variante de l'hypothèque, le privilège de prêteur de deniers (PPD) donne lieu, comme elle, à la rédaction d'un acte notarié enregistré au bureau des hypothèques dans les deux mois qui suivent la vente. Cette garantie ne fonctionne que pour l'acquisition d'un terrain ou d'un logement existant. Elle n'est donc pas valable pour la construction d'une maison individuelle, le financement de travaux immobiliers ou encore l'acquisition d'un logement neuf sur plans.

Le PPD est moins onéreux que l'hypothèque. Il est dispensé de la taxe de publicité foncière (0,60 %).

L'inconvénient majeur de l'hypothèque et du PPD, c'est qu'ils manquent de souplesse. En cas de revente du bien avant l'échéance du prêt ou moins de deux ans après la fin des remboursements, le vendeur devra régler entre 0,5 et 1 % du montant du prêt en frais de mainlevée de l'hypothèque. Ce n'est que deux ans après l'extinction de la dette que ces frais disparaissent.

- ✓ **La caution mutuelle.** C'est aujourd'hui la garantie financière la plus souvent proposée par les banques. En contrepartie d'une somme comprise entre 2 et 3 % du montant emprunté, des organismes financiers spécialisés se portent caution vis-à-vis de la banque, au cas où l'emprunteur ne paierait plus son crédit. C'est l'organisme de caution qui s'engage à payer la dette à la place de l'emprunteur défaillant. Pour bénéficier de la caution, il faut l'obtenir. Une fois que la banque a donné le feu vert pour le dossier de crédit, elle le transmet à l'organisme de cautionnement. Ce dernier procède à son tour, et selon ses propres critères, à une seconde lecture de la demande de prêt. Il peut la rejeter ou l'accepter. Selon les sociétés de cautionnement, les tarifs prennent en compte divers facteurs comme les caractéristiques du prêt (durée, montant, etc.), la solvabilité de l'emprunteur, le type de bien financé, etc. Et selon que la société de cautionnement est un organisme interne à la banque (ex. : Crédit Agricole, Crédit Mutuel, etc.) ou externe (ex. : Crédit Logement), le coût de la caution varie du simple au double, voire au triple!

L'avantage de la caution sur l'hypothèque et le PPD tient à son faible coût. On fait ici l'économie des formalités, des frais d'enregistrement de l'acte notarié et des frais de mainlevée d'hypothèque.

Le prix d'une caution comprend généralement une commission et le versement à un fonds mutuel de garantie (FMG). La commission, versée à fonds perdus, est calculée sur la base d'un pourcentage de la somme empruntée. Elle est parfois plus faible pour un prêt épargne-logement que pour d'autres crédits. Le paiement du FMG représente entre 1 et 2 % du montant du prêt. Parfois, cette commission est partiellement restituée à l'extinction du prêt, à hauteur de 75 % du montant déboursé.

Cette garantie est généralement réservée aux emprunteurs disposant d'un confortable apport personnel.



Plusieurs mutuelles de fonctionnaires et d'agents de l'État garantissent gratuitement des crédits immobiliers à des tarifs très compétitifs. Ces organismes cautionnent aussi bien les prêts destinés à l'achat d'une résidence principale que secondaire. Cette économie est loin d'être neutre car une caution se monte à plusieurs milliers d'euros.

L'indemnité en cas de remboursement anticipé (IRA)

Si vous souhaitez rembourser votre crédit par anticipation, vous devrez généralement vous acquitter d'une *indemnité en cas de remboursement anticipé* (IRA). La loi la plafonne à 3 % du capital restant dû au moment du remboursement anticipé ou à six mois d'intérêt pour un crédit à taux fixe. Dans le jeu de la négociation, il est possible de la réduire, voire de la supprimer du contrat. Si votre banquier reste inflexible, tentez d'obtenir que les pénalités ne soient dues que dans le cas où vous souhaitez transférer votre emprunt d'un bien à un autre.

Se préoccuper de l'IRA est important si vous savez déjà que vous n'irez pas jusqu'au terme de votre emprunt.



Si vous faites appel aux services d'un courtier en crédits immobiliers, il parviendra presque toujours à faire sauter ces pénalités. Vous pouvez bien sûr négocier vous-même, mais ce n'est pas gagné d'avance!



Négocier l'IRA est surtout important pour ceux qui savent dès la souscription du crédit qu'ils revendront vite leur bien et n'iront pas au terme de l'emprunt. Expliquons-nous : pour mémoire, la mensualité d'un crédit sert à rembourser à la fois les intérêts et le capital emprunté. Les premières années de l'emprunt, on commence à rembourser beaucoup d'intérêts et peu de capital. Puis, au fur et à mesure que l'on avance dans le temps, le contenu de ces remboursements s'inverse : autrement dit, la mensualité (toujours du même montant) sert à rembourser beaucoup de capital et presque plus d'intérêts. Le coût de l'IRA dépendra donc du moment où le crédit sera remboursé. La note sera lourde en début de crédit, en revanche elle sera plus légère à la fin.

La durée de l'offre et la condition suspensive

L'offre de crédit est valable pendant trente jours à compter de sa réception par l'emprunteur : cela signifie que la banque doit s'engager à maintenir les conditions de l'offre pendant au moins trente jours. Toutefois, rien ne lui interdit de les maintenir au-delà de ce délai. Si vous n'achetez plus pour une raison ou pour une autre, vous n'êtes pas obligé d'emprunter.

Un contrat de construction ou un acte de vente est souvent conclu sous la condition suspensive de l'obtention du financement par l'acheteur. Traduction simple de ce terme juridico-financier : si la banque refuse le prêt à l'acheteur, la promesse de vente est annulée. Résultat : sans argent, l'acheteur n'est plus

obligé d'acheter, donc la transaction tombe à l'eau. Dans ce cas, les sommes versées d'avance, comme les 5 ou 10 % du prix payé à la signature de la promesse de vente, sont remboursables à l'acheteur. Vous l'aurez compris, la condition suspensive ne vaut bien sûr que si l'on paie à crédit, pas si l'on achète comptant.

Les autres types de crédit

On trouve d'autres prêts spécifiques, destinés à un projet précis ou ayant pour cible une certaine frange de la population.

Le prêt sur gage

Pratiqué par le Crédit Municipal, le prêt sur gage peut constituer une alternative au crédit à la consommation pour couvrir un besoin de trésorerie à court terme. Il consiste à mettre en dépôt un bien ayant une certaine valeur : des bijoux, de l'argenterie, des tableaux, un manteau de fourrure, etc. En contrepartie de ce dépôt, vous pouvez immédiatement obtenir un prêt d'un montant équivalant à 50 % à 70 % de la valeur du bien.

Au terme de la durée du prêt, vous devez rembourser la somme prêtée augmentée des intérêts courus pour pouvoir récupérer votre bien. Il est aussi possible de prolonger la durée du prêt si à la date convenue vous ne disposez pas des liquidités suffisantes pour le rembourser. À défaut de l'avoir remboursé ou prolongé, les objets déposés seront vendus aux enchères, dans les trois mois suivant l'échéance du prêt. Si le prix de vente est supérieur à la somme que vous devez, le Crédit Municipal vous reversa la différence; dans le cas contraire, il ne vous réclamera rien.

Le prêt à la création d'entreprise

Un prêt spécifique soutenu par les pouvoirs publics est destiné aux personnes physiques souhaitant créer une entreprise ou reprendre un fonds de commerce. Il concerne des entreprises n'employant pas plus de dix personnes, quelle que soit leur forme, ayant moins de trois ans d'existence et qui n'ont pas bénéficié d'un autre financement bancaire à moyen et à long terme : il est destiné à couvrir leur besoin en fonds de roulement et les frais liés au démarrage de l'activité. D'une durée de cinq ans, son montant est compris entre 2000 et 7000 €; il est obligatoirement accompagné d'un financement bancaire classique ou d'un crédit-bail dont le montant est au moins égal à deux fois celui du prêt à la création. Principal intérêt de ce prêt : la banque ne vous demandera ni garantie ni caution personnelle.

Le microcrédit

Développé notamment par l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) en France, le microcrédit constitue une alternative au crédit bancaire traditionnel. Il est destiné aux personnes qui sont exclues du système bancaire classique (chômeurs, Rmistes, allocataires de minima sociaux, salariés précaires...). Il existe deux sortes de microcrédits : le microcrédit social et le microcrédit professionnel. Le microcrédit social a été créé pour aider à l'insertion sociale et professionnelle de particuliers démunis. Il est destiné à soutenir des projets personnels, en finançant des besoins spécifiques tels que l'accès au logement ou à la formation, le retour à l'emploi ou pour surmonter les dépenses consécutives à des accidents de la vie (divorce, problèmes de santé, obsèques, licenciement...). Le microcrédit professionnel a été conçu pour favoriser la création d'entreprise par des personnes en difficulté. Il leur permet de financer le démarrage de leur activité et peut être cumulé avec d'autres types d'aides (prêt d'honneur, prime à la création d'entreprise, etc.).



L'expression « microcrédit » n'est pas déposée. Si elle évoque une alternative au crédit bancaire et le prix Nobel de la paix attribué à Muhammad Yunus et à sa banque, la Grameen Bank, elle est aussi utilisée par certains établissements pour désigner des crédits d'un tout petit montant.

Le surendettement

La France est un pays singulier où l'épargne est forte et l'endettement des ménages, même s'il a progressé ces dernières années, est sensiblement moins élevé que celui des ménages de la zone euro, du Royaume-Uni ou des États-Unis.

Quatre-vingt-dix pour cent des crédits à la consommation sont recouverts sans incident : l'Association française des sociétés financières (ASF) chiffre à 8 % les incidents résolus en moins de 60 jours, seuls 2 % des dossiers posent donc réellement problème.

Pourtant, le nombre de ménages surendettés est élevé même si l'estimation de ce nombre dépend de la définition que l'on donne de cette situation.

Des crédits, plus de crédits, toujours des crédits! Le cumul de crédits non maîtrisés risque de conduire à une situation particulièrement difficile.

Aujourd'hui, la Banque de France reçoit environ 180 000 dossiers de surendettement chaque année, soit deux fois plus qu'au moment de la création du dispositif de traitement du surendettement créé par la loi Neiertz du 31 décembre 1989.

Définir et mesurer

Une première approche consiste tout simplement à définir les ménages surendettés comme ceux qui s'adressent aux commissions de surendettement mises en place par la Banque de France. Ce sont des ménages qui, présentant un niveau d'endettement manifestement excessif au regard de leur capacité de remboursement, peuvent accéder aux procédures légales de traitement du surendettement. Quelques chiffres : le nombre total de dossiers déposés auprès des secrétariats des commissions de surendettement de juillet 2003 à juin 2008 s'est élevé à plus de 917 000, soit en moyenne 183 000 par an, mais l'on s'attend à une augmentation avec la récession et l'augmentation du chômage partiel ou total. En outre, le nombre de ménages ayant bénéficié ou étant sur le point de bénéficier d'une mesure destinée à remédier à leur état de surendettement peut être évalué à un peu plus de 700 000.

Cette définition et cette mesure présentent l'avantage d'être précises et concrètes. Elles ont l'inconvénient de prendre les choses une fois que la situation de surendettement est déjà inextricablement établie. À l'inverse, une définition par les incidents de paiement enregistrés au fichier central des incidents de paiement de la Banque de France serait beaucoup trop large. Selon cette définition, 15 % des ménages seraient concernés.

C'est pourquoi l'Observatoire de l'endettement des ménages préfère croiser trois critères pour déceler les ménages « fragiles » : le dépôt d'un dossier de surendettement ; une situation telle que les dettes sont inévitables ; des charges (financières et liées au logement) trop élevées par rapport aux ressources. Ces ménages représenteraient 4,1 % de l'ensemble des ménages, soit près d'un million.

Plusieurs modifications de la législation sont intervenues pour améliorer la procédure instituée par la loi 89-1010 du 31 décembre 1989 (loi Neiertz). La dernière en date (loi 2003-710 du 1^{er} août 2003, dite « loi Borloo ») instaure la *procédure de rétablissement personnel* (PRP) dont l'objectif est de donner une véritable seconde chance aux surendettés dont la situation est irrémédiablement compromise (cf. *infra*).

Guérir le mal est nécessaire mais le prévenir et éviter qu'il ne reprenne le dessus est une stratégie bien plus gagnante, aussi bien individuellement que collectivement.

Quel est le profil du surendetté ?

Le surendettement a largement changé de nature. Au début des années 1990, c'était souvent un phénomène lié à un excès de crédits, un surendettement actif, un surendettement de cigale. Ce n'est plus majoritairement le cas aujourd'hui. 75 % des surendettés se trouvent dans cette situation en raison

d'«accidents de la vie» : perte d'emploi, divorce, maladie... Près des deux tiers vivent seuls (célibataires, veufs ou divorcés) avec des revenus inférieurs à 1500 € par mois. Ils sont locataires en très grande majorité.

La perte d'emploi demeure le facteur dominant (un tiers) des situations de surendettement, à côté du divorce, de la séparation ou du décès du conjoint.

Ce qui est constant dans les profils des surendettés, c'est l'importance de l'endettement bancaire (75 %) mais surtout des crédits revolving : ceux-ci figurent dans trois quarts des crédits dénombrés dans les dossiers. Ils sont accordés facilement par les établissements de crédit spécialisés, il convient donc d'être prudent avant de signer un crédit. Derrière le terme «réserve d'argent», c'est souvent un crédit à un taux élevé de 15 à 20 % qui vous est proposé.

Ne pas attendre qu'il soit trop tard

Au plan individuel, des précautions de base peuvent être prises.

Lorsque vous prenez un crédit immobilier, votre banquier vous demande toujours quels sont vos autres crédits en cours. Il ne vous accordera pas de nouveau crédit si vos charges financières totales, y compris le nouveau crédit éventuel, dépassent 30 % de vos ressources disponibles.



Lorsqu'il s'agit d'un crédit à la consommation, l'établissement financier sollicité n'est pas obligé de vous demander cette information. Mais, même si ce n'est pas «obligatoire», calculez vous-même ce ratio et renoncez à ce nouveau crédit si votre taux d'effort dépasse 30 %. Certes, la moitié des ménages ayant un taux d'effort supérieur à 30 % déclarent s'en sortir. Mais cela veut dire que la moitié n'y arrive pas et c'est donc un risque considérable. Attention aussi lorsque vous recourez au crédit renouvelable d'une façon importante et régulière. C'est un crédit coûteux et l'expérience montre que cette situation est fréquente parmi les personnes surendettées.

Alerte également, et pour les mêmes raisons, lorsque votre endettement vous sert de façon croissante à couvrir vos dépenses courantes.

Enfin, attention quand vous constatez que vous pouvez de moins en moins régler vos dépenses contraintes. Si vous demandez des délais à votre propriétaire et à EDF, si vous prenez des crédits pour faire face à vos dépenses courantes, vous êtes déjà en difficulté.

Dans toutes ces situations, il faut d'urgence rouvrir le dossier budget, refaire le point des dépenses et réagir avant qu'il ne soit trop tard. Évidemment, ce ne sont pas toujours vos excès de consommation qui expliquent vos difficultés. Dans ce cas, n'hésitez pas à solliciter des conseils et des aides auprès des

institutions sociales, des associations familiales et de consommateurs, et même auprès des établissements financiers qui ont consenti les prêts.

Faire appel à son banquier

Certes, comme le constate un rapport récent du Conseil économique et social sur le surendettement (*Le Surendettement des particuliers*, octobre 2007), «à la relation personnalisée à la clientèle s'est substitué un mode automatisé de traitement des dossiers, sur la base de *scorings*. Ceux-ci ont certes permis d'accroître l'efficacité de l'évaluation du risque mais ils ont aussi éloigné les populations de leurs banques en réduisant au minimum les échanges.

Ce déficit de proximité et d'écoute génère parfois des situations inextricables : mal (ou pas du tout) orientées, les personnes confrontées à l'urgence font des choix qui leur nuisent. Elles hésitent d'ailleurs souvent à solliciter un rendez-vous lorsque leur situation se dégrade, de peur de se voir retirer leur carte de crédit ou tout simplement par crainte d'être stigmatisées».

Mais d'un autre côté, comme le souligne le même rapport, des pratiques bancaires différentes (démarches de crédit responsable) et des accompagnements financiers au cas par cas pour les clients en situation financière fragilisée ont été mis en place par un nombre croissant de banques et d'établissements financiers spécialisés dans le crédit à la consommation. N'hésitez pas si nécessaire à y avoir recours.

La procédure devant la commission de surendettement

Lorsqu'un particulier se retrouve dans une situation financière très difficile, il lui est possible d'avoir recours à une procédure auprès de la commission de surendettement.

Qui peut déposer un dossier de surendettement ?

Vous pouvez bénéficier de la procédure de traitement des situations de surendettement si :

- ✔ Vous êtes un particulier, pas une entreprise.
- ✔ Vous êtes de bonne foi.
- ✔ Vos ressources ne vous permettent plus de payer toutes vos dettes.
- ✔ Vos dettes ne sont pas professionnelles.

La Banque de France assure le secrétariat de la commission de surendettement. Elle va vous accompagner dans vos démarches.

Comment bénéficier de la procédure ?

Vous devez vous adresser à la Banque de France. C'est la succursale de votre département qui est compétente.

Vous pouvez lui envoyer votre dossier par courrier ou venir l'y déposer. Renseignez-vous par téléphone au 0811 901 801 (de 8 h à 18 h), au prix d'un appel local à partir d'un poste fixe en France métropolitaine.

Pourquoi recourir à cette procédure ?

C'est un service public, totalement gratuit, c'est la seule procédure officielle, créée dans le but de vous aider. Ne rêvez pas : la Banque de France ne va pas racheter vos dettes ni les effacer. Mais la commission de surendettement aidera à trouver la solution la mieux adaptée à votre situation.

Si votre dossier est accepté, vous pourrez par exemple bénéficier de :

- ✓ L'étalement dans le temps du remboursement de vos dettes ;
- ✓ La diminution du montant total de ce que vous devez à différentes personnes ou organismes ;
- ✓ La suspension, par un juge, des poursuites exercées contre vous par vos créanciers (saisie de vos biens, expulsion...);
- ✓ L'effacement de vos dettes par un juge, dans certaines conditions prévues par la procédure de rétablissement personnel.

Que se passe-t-il quand vous avez saisi la commission ?

La Banque de France vous explique la procédure et vous aide à constituer un dossier complet.

Dès le dépôt du dossier, elle vous inscrit au fichier des incidents de crédit des particuliers. La loi l'y oblige. Les banques sont alertées de votre situation. Vous vous engagez à ne pas aggraver votre situation : vous ne devez pas, par exemple, recourir à de nouveaux emprunts.

Vous devez continuer à payer vos créanciers autant que possible jusqu'à la décision de la commission ou du juge.

La commission de surendettement a neuf mois au maximum pour étudier votre dossier et vous indiquer s'il est accepté ou non. Elle cherche les solutions amiables avec vos créanciers, pour arriver à la signature d'un « plan conventionnel de redressement ». Si un accord n'est pas possible, vous pouvez demander à la commission de s'adresser au juge pour lui proposer des mesures de redressement de votre situation. Le juge rend ces

recommandations obligatoires s'il pense qu'elles sont adaptées à votre cas. La commission peut également demander au juge d'ouvrir une procédure de rétablissement personnel si votre situation financière le justifie.

La procédure de rétablissement personnel

Cette procédure créée en 2003 par la loi Borloo concerne 15 à 20 % des dossiers et suppose que la situation du débiteur, de bonne foi, soit extrêmement difficile à tel point que même un remboursement partiel des dettes ne soit plus possible.

La situation financière de l'intéressé est alors considérée comme « irrémédiablement compromise ».

Le rétablissement personnel se traduit notamment par la liquidation judiciaire du patrimoine : l'essentiel de vos biens est vendu et la partie des dettes qui n'a pas pu être couverte par la vente est effacée.

Chapitre 6

Le cadre de l'épargne

Dans ce chapitre :

- ▶ Épargner au lieu de consommer
- ▶ La rémunération de l'épargne
- ▶ Le monde bancaire et vos économies

Les banques ne sont pas seulement le lieu où vous déposez votre argent et qui vous fournit des instruments de paiement ou l'intermédiaire auprès duquel vous vous endettez. Elles permettent également la transformation de vos dépôts en prêts à l'ensemble des acteurs qui en ont besoin, elles aident les entreprises à émettre des obligations, à s'introduire en Bourse et sont un intermédiaire indispensable pour le client particulier qui souhaite passer des ordres. Comme on le verra, les banques sont ainsi au cœur du processus d'épargne, dont il faut d'abord découvrir les deux facettes : alternative à la consommation, l'épargne obéit à un certain nombre de motivations ; renoncement à la liquidité et à la sécurité, elle doit être rémunérée.

Épargner, c'est ne pas consommer

L'épargne est la part du revenu qui n'est pas affectée à la consommation. Ce n'est pas seulement le résultat passif de la soustraction qui serait ce qui reste quand on a dépensé. C'est souvent une action voulue, un renoncement à consommer pour réaliser des objectifs futurs, différents d'un individu à un autre.

15 % en moyenne

Donnons un premier chiffre repère. En France, le taux d'épargne de l'ensemble des ménages est d'environ 15 %. C'est une donnée relativement stable, même si cette proportion a varié à la hausse ou à la baisse, parfois sur plusieurs années.



Le taux d'épargne est le rapport entre l'épargne et le revenu. Le numérateur est constitué par le flux de l'épargne de l'année, c'est-à-dire la différence entre le revenu disponible perçu par les ménages (R) et leur consommation (C). Et au dénominateur figure de nouveau le revenu disponible (R).

$$[\text{Taux d'épargne} = (R-C)/R]$$

Qu'il s'agisse de l'ensemble des ménages ou de vous en particulier, le revenu à prendre en compte pour mesurer votre effort d'épargne est le revenu disponible, c'est-à-dire tout ce qui a été perçu dans l'année : rémunération de l'activité, du patrimoine, pensions et prestations sociales, moins les impôts directs (impôt sur le revenu, taxe d'habitation, CSG et CRDS). Côté dépenses de consommation, il s'agit de celles que les ménages supportent. S'agissant des dépenses de santé, par exemple, on ne prend que les dépenses de santé restant à votre charge (à l'exclusion des remboursements de la Sécurité sociale et de la mutuelle).

Consommation et biens durables

Comment traiter les achats de biens durables comme l'achat d'une voiture, d'un meuble, d'un logement ou d'une résidence secondaire? Les statisticiens ont des points de vue différents selon les pays. En France, comme dans la plupart des pays européens, les achats de voiture sont comptabilisés dans la consommation. Les achats immobiliers sont seuls exclus des dépenses de consommation et considérés comme des investissements. Mais pour les ménages propriétaires de leur logement, l'Insee ajoute un « loyer » fictif que le propriétaire se verse à lui-même et le compte donc à la fois dans les revenus perçus et dans les dépenses annuelles. Dans la vraie vie, les choses ne se passent pas ainsi. On ne se verse pas à soi-même un loyer quand on est propriétaire de sa résidence principale ou pour les vacances passées dans sa résidence secondaire. En revanche, ce qui est certain, c'est que le remboursement des emprunts effectués pour acheter un logement va constituer année après année une épargne « forcée ». Ces sommes ne seront plus disponibles pour consommer.

Ce qui est vrai également, c'est que l'achat d'un logement ou d'une maison doit bien être considéré comme un investissement et non comme une consommation. Pas seulement parce que c'est une grosse dépense ni parce que c'est un bien durable, mais parce que, tout en étant un moyen de satisfaire votre besoin de logement, ce sera pour vous un patrimoine qui prendra plus ou moins de valeur avec le temps.

Un peu de théorie

Au début, il y a l'économiste écossais libéral Adam Smith (*Richesse des nations*, 1776), qui théorise sur les bienfaits de l'épargne. Celle-ci constitue un renoncement au bien-être immédiat. Elle est l'apanage des riches, des fonctionnaires et des possédants (n'oublions pas que nous sommes à la fin du XVIII^e siècle!). Étant source d'accumulation du capital, l'épargne permet la croissance à long terme et améliore la productivité du travail.

Pour les économistes du début du siècle dernier (appelés « néoclassiques ») tels l'Anglais Alfred Marshall ou le Suédois Knut Wicksell, les individus arbitrent entre consommation et épargne en fonction du taux d'intérêt réel (déduction faite de l'inflation). Si ce dernier s'élève, la consommation baisse et l'épargne augmente, et inversement. Les marchés de capitaux confrontent l'épargne (offre de capitaux) et l'investissement (demande de capitaux). Le taux d'intérêt constitue en quelque sorte le prix dont les fluctuations permettent l'égalité entre offre et demande de capitaux, entre épargne et investissement.

La crise de 1929 et ses conséquences provoquent d'importants débats. L'économiste anglais John Maynard Keynes, auteur de l'ouvrage fondamental *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), bouleversera cette approche en étudiant la *deep crisis*. Selon lui, l'épargne n'est pas déterminée par le taux d'intérêt, mais par le niveau de revenu (plus le revenu est élevé, plus l'épargne est forte) et par ce qu'il appelle la « propension à consommer ». Le taux d'intérêt ne rémunère pas tant le renoncement à consommer que le renonce-

ment à détenir des liquidités. Il sert à déterminer l'orientation de l'épargne entre la détention de l'argent sous sa forme liquide ou son affectation dans les différents placements. Les trois motifs de détention de monnaie – le « motif de transaction » (un ménage détient de la monnaie en vue de transactions futures), le « motif de précaution » (faire face à l'imprévu) et le « motif de spéculation » (c'est la crainte de la perte de capital ou d'illiquidité) – sont au cœur de la démonstration de Keynes. Selon lui, et contrairement à la théorie néoclassique, l'égalité entre l'épargne et l'investissement est un résultat qui peut correspondre à une situation de sous-emploi durable. Dans ce cas, il recommande d'augmenter la demande effective, par la relance à la fois de l'investissement et de la consommation.

Après la Seconde Guerre mondiale, dans les années 1960, la critique de Keynes est venue des États-Unis, notamment en la personne de Milton Friedman, représentant de l'école libérale de Chicago. Ces critiques ont porté sur divers points. S'agissant de la consommation et de l'épargne, Milton Friedman a émis en particulier l'hypothèse du « revenu permanent » : les choix de consommation sont guidés non pas par les revenus actuels, mais par les anticipations que les consommateurs ont de leurs revenus. Ces anticipations étant plus stables, elles ont tendance à lisser la consommation, même quand le revenu disponible baisse ou augmente. La théorie du revenu permanent a aussi des impacts sur l'épargne : un ménage va épargner lorsque son revenu courant est supérieur à son revenu permanent, car il prévoit d'ores et déjà des pertes de ses revenus futurs.

Motivé, motivé

Les raisons pour lesquelles nous épargnons sont multiples.

John Maynard Keynes a répertorié en 1936 huit motifs principaux de la constitution d'une épargne. Il en avait cependant oublié au moins un et pas des moindres : l'épargne en vue d'une consommation future. En fait, certains des motifs identifiés par Keynes peuvent être regroupés avec d'autres, et au bout du compte on peut distinguer cinq grandes motivations pour épargner :

- ✓ **Mettre de l'argent de côté pour faire face aux imprévus.** C'est ce que l'on appelle le *motif de précaution*, ou comme l'a dit l'humoriste Pierre Dac, « mettre de l'argent de côté pour en avoir devant soi afin de protéger ses arrières ».
- ✓ **Constituer un patrimoine pour l'avenir, et tout particulièrement pour subvenir à ses besoins après le départ à la retraite.** C'est ce que l'on appelle le *motif de cycle de vie*. Pour être plus précis et comme l'a exposé dans les années 1950 l'économiste italo-américain et prix Nobel d'économie Franco Modigliani, l'idée est que les ménages planifient en quelque sorte leur épargne de manière à essayer de lisser leur niveau de vie et de consommation sur l'ensemble de leur vie (voir Chapitre 11).
- ✓ **Accumuler des fonds pour pouvoir mener à bien des projets d'entreprise ou professionnels.** C'est le *motif d'esprit d'entreprise*.
- ✓ **Préparer une transmission patrimoniale sous forme de don ou de legs.** C'est le *motif d'héritage ou de transmission*.
- ✓ **Épargner en vue de l'achat d'un bien durable, de la réalisation d'un autre projet de consommation (voyage) ou d'un investissement immobilier.** C'est le *motif de l'épargne préalable*.

Cette liste conduit à relativiser un peu l'opposition faite entre épargne et consommation puisque, si l'épargne d'aujourd'hui « restreint » la consommation d'aujourd'hui, elle peut permettre de consommer davantage demain... ou après-demain.

Cette catégorisation est très utile, notamment pour bien choisir sa façon d'épargner. Il ne faut en effet pas épargner de la même façon selon sa motivation. Par exemple, s'il s'agit de se prémunir contre un coup dur éventuel, il faut pouvoir facilement disposer de son épargne.

Évidemment, comme tout classement, celui-là a ses limites. On peut avoir plusieurs motifs d'épargne en même temps : si, à 50 ans, on met de côté pour acheter un bien immobilier, c'est à la fois de l'épargne préalable, du cycle de vie et de la transmission.

Contrainte de revenu

L'épargne varie avec le niveau de revenu. Plus le revenu disponible est élevé, plus la part consacrée à l'épargne est importante.

Un revenu disponible faible ne permet pas de consacrer une part importante de celui-ci à la constitution d'une épargne. Comme on le sait, lorsque l'État accorde une allocation ou une prime particulière à une catégorie de la population ayant de faibles revenus, l'effet attendu est un soutien de la consommation.

Contexte général et attitudes individuelles

Le « contexte » économique général influence également nos comportements d'épargne. L'inquiétude à l'égard de l'avenir, même si le pouvoir d'achat stagne ou baisse, peut pousser à épargner plutôt qu'à consommer. Inversement, une grande confiance dans l'avenir pousse à consommer. De fait, on observe généralement une plus grande propension à épargner en phase de croissance qu'en phase de ralentissement.

Et les préférences comptent également de façon significative. Selon que l'on est personnellement « risquophobe » ou « risquophile », on aura tendance à épargner plus ou moins. Comme on aura tendance à être davantage « risquophile » quand on est jeune et à être plutôt « risquophobe » avec l'âge – cela explique aussi en partie les tendances constatées en ce qui concerne le cycle de vie.

De la même façon, la préférence plus ou moins marquée pour le présent incitera à épargner de façon différenciée. Enfin, notre plus ou moins grand altruisme familial nous poussera à donner une place plus ou moins importante à la recherche du bien-être de nos enfants par rapport à la recherche de notre bien-être personnel et à épargner plus ou moins pour un motif d'héritage et de transmission.

Les Français plutôt « fourmis »

En 2006, le taux d'épargne des ménages français était de 15,5 %. Les Français sont donc plutôt fourmis et cela ne date pas de la montée des inquiétudes face à l'avenir. C'est une tendance traditionnellement forte. Entre 1961 et 1973, le taux moyen d'épargne s'établissait à 17,9 %. Il a même atteint près de 20 % en 1978. Il a par la suite connu une forte baisse, jusqu'en 1987 (à 11 %), avant de remonter progressivement autour de 16 % en 1993 et de se stabiliser dans la dernière décennie. Le taux d'épargne des ménages français figure parmi les plus élevés en Europe, avec l'Allemagne (16,1 %), les Pays-Bas (17,2 %) et l'Italie (18 %). Plus loin de nous, les Chinois se révèlent être de grands épargnants dans leur nouvel environnement, avec un taux d'épargne autour de 50 % (sans doute en conséquence de l'absence de protection sociale collective en matière de santé et de retraite).

En revanche, nos voisins anglo-saxons épargnent peu, de l'ordre de 5 %; mais la palme revient aux États-Unis où le taux d'épargne est quasi nul (2 %).

La baisse sensible du taux d'épargne des ménages américains à partir des années 1990 serait liée à la stagnation du pouvoir d'achat de leurs salaires, ainsi notamment qu'à ce que les économistes appellent l'« effet richesse ». Les ménages américains se seraient d'autant plus facilement endettés qu'ils ont été sensibles à l'augmentation de la valeur de leur patrimoine financier et immobilier. Se pensant plus riches, ils ont consommé davantage. Cet effet a été

d'autant plus important que les banques ont aligné leurs prêts sur l'évolution des patrimoines des ménages américains beaucoup plus que sur l'évolution, beaucoup plus faible, de leurs revenus. De fortes incertitudes pèsent maintenant sur l'évolution de la consommation et de l'épargne des ménages américains. L'effet richesse jouera-t-il également en sens inverse? Une chose est sûre, cet effet joue beaucoup moins en France.

L'institut TNS Sofres réalise tous les semestres un sondage (Baromètre Épargne pour *Les Échos* et La Banque Postale) sur les motivations des Français à épargner. De manière récurrente, près de 9 sur 10 considèrent que l'épargne est nécessaire compte tenu de la conjoncture économique et autour de 8 sur 10 disent que c'est difficile à faire (une proportion qui tend à croître ces derniers temps). Difficile, mais réalisable, puisque régulièrement un Français sur deux dit avoir épargné au cours des trois derniers mois.

Quant aux motivations, elles sont souvent plurielles pour chaque épargnant: 9 épargnants sur 10 disent le faire pour constituer un « matelas », 7 sur 10 le font pour préparer un achat futur. Les loisirs (vacances, voyages...) sont cités par un peu moins d'un épargnant sur deux. Un épargnant sur trois dit agir en vue de la transmission d'un patrimoine et un sur trois dit également le faire pour préparer sa retraite. Ces chiffres sont relativement stables depuis que le sondage est réalisé, c'est-à-dire depuis 2004.

Épargner, c'est placer

Une première façon d'épargner consiste à conserver son argent dans le bas de laine, sous le matelas, dans une cassette... ou sur son compte courant. C'est ce que les économistes appellent « thésauriser ». L'argent reste « liquide », c'est-à-dire utilisable à tout moment. L'inconvénient est qu'il ne rapporte rien et le risque est qu'il perde progressivement une partie de son pouvoir d'achat avec l'inflation. Mis à part le volant de trésorerie utile pour éviter de passer dans le rouge et de devoir payer des agios sur les découverts, mieux vaut épargner en le plaçant pour qu'il rapporte, ou en tout cas pour qu'il ne perde pas de pouvoir d'achat.

Le prix du renoncement à la liquidité

C'est l'envers de l'emprunt. Lorsque vous empruntez de l'argent, le service qui vous est rendu est soit un gain de temps dans la consommation d'un bien ou d'un service, soit un gain possible de revenus si vous empruntez pour réaliser un investissement professionnel.

À l'inverse, lorsque vous placez votre épargne en prêtant votre argent – ce qui est le cas par exemple lorsque vous placez sur un livret d'épargne bancaire ou lorsque vous achetez une obligation –, le taux d'intérêt que vous allez recevoir correspond à la rémunération de votre « abstinence ». Vous renoncez à pouvoir disposer immédiatement et librement de votre argent : vous renoncez à la liquidité. Rien d'étonnant donc à ce que, en principe, plus longue est l'abstinence, plus difficile est l'accès à la disponibilité de votre épargne et plus fort est le taux d'intérêt obtenu sur votre placement.

Même l'argent placé sur un livret A est un peu moins liquide que l'argent déposé sur son compte courant : on ne règle pas un commerçant en tirant directement sur son livret A. Mais le renoncement à la liquidité est faible et l'effort est relativement bien payé par le taux de rémunération du livret. C'est un taux réglementé qui, comme quelques autres, constitue un instrument de la politique de l'État en faveur de l'épargne populaire.

L'autre manière de placer votre argent est de devenir propriétaire. Propriétaire immobilier si vous achetez un logement, un terrain, une forêt ; propriétaire d'une partie de société, ou de plusieurs, si vous achetez des actions ou des parts de fonds de placements collectifs eux-mêmes investis en actions ; mais aussi propriétaire de biens mobiliers si vous achetez des timbres de collection, des objets d'art ou des tableaux.

Dans tous ces cas, la rémunération de votre épargne proviendra d'une part d'un revenu tiré de cette propriété (loyer, dividendes annuels) et d'autre part d'une augmentation éventuelle du prix de votre bien ou de vos titres entre le moment où vous l'avez ou les avez acheté(s) et celui où vous le(s) vendrez.

Le prix du risque

Lorsque vous prêtez de l'argent, le risque que vous prenez est celui de ne pas être remboursé (risque de défaillance de l'emprunteur). Lorsque vous placez votre argent sur un livret bancaire, ce risque est minime. On le voit bien, même dans la situation de crise exceptionnelle de l'automne 2008, l'État se porte garant de la protection de l'épargne sur livret des épargnants. Le risque peut être plus élevé si vous prêtez votre argent à une entreprise, auquel cas la rémunération que vous pourrez réclamer, le taux d'intérêt perçu, sera plus élevé. Il contiendra ce que l'on appelle une « prime de risque ».

De même, si vous placez votre argent en actions ou en actifs financiers équivalents, le montant des dividendes n'est pas fixé par avance. Il n'est pas garanti et dépend de la réussite économique de l'entreprise, de la situation économique générale... D'autre part, le prix des actions et de tout autre actif – y compris immobilier – n'est pas toujours orienté à la hausse, comme on le constate ou comme on l'apprend parfois à ses dépens. Il y a ce que l'on appelle un « risque en capital » (le risque de ne même pas récupérer l'investissement initial). Plus risquée, plus volatile, la rémunération des placements boursiers ou des investissements immobiliers tend aussi à être, en moyenne, sur une longue période, plus élevée que celle des placements sur livret.

Pas de placement idéal

Évidemment, ce que vous souhaiteriez, c'est un placement qui rapporterait beaucoup, à coup sûr, pour lequel il y aurait peu ou pas du tout de frais, une fiscalité attrayante et dont vous pourriez sortir à tout moment.

Si un tel placement existait, il n'y aurait plus qu'une seule façon de placer son épargne : celle-là ! Inutile de préciser qu'il n'existe pas. On ne peut pas cumuler toutes ces qualités. Si le placement est sûr et liquide, il ne rapportera pas beaucoup. S'il est plus risqué, il peut rapporter plus, mais le risque de pertes est accru. Croire que des rendements très élevés peuvent être durablement obtenus en toute sécurité peut aboutir à de sérieuses déconvenues et à des lendemains qui déchantent. Si ce sont seulement des individus qui « oublient » cette règle et sous-estiment le risque pris, cela ne nuira qu'à eux. Mais si cette sous-estimation devient collective, la menace est plus large. Une telle « exubérance » est pour un temps porteuse de hausse du prix des actifs. Mais pour un temps seulement. Pour avoir sous-estimé notoirement les risques pris sur des placements complexes, opaques et très rémunérateurs, les acteurs financiers des années 2003-2008 ont entraîné l'une des plus graves crises financières jamais connues.

Distribution/capitalisation, intérêts simples/intérêts composés

La capitalisation est un système de placement financier dont les revenus (intérêts, dividendes, plus-values de cessions...) ne sont pas versés immédiatement au bénéficiaire, mais replacés pour produire à leur tour des revenus jusqu'à l'échéance du remboursement final. C'est la mécanique de la boule de neige. Si, au contraire, le revenu de votre épargne vous est reversé chaque année, on parle de « distribution ». C'est le cas par exemple pour certains OPCVM dits à « distribution » ou lorsque vous souscrivez directement certains emprunts obligataires. Les intérêts vous sont versés chaque année.

Si vous épargnez dans le but d'obtenir un complément de revenu, la distribution peut être intéressante. Mais si votre motivation est de constituer un capital ou un revenu différé, alors c'est la capitalisation qu'il faut retenir. Les plans d'épargne, l'assurance vie ou l'épargne salariale, par exemple, fonctionnent selon le système de la capitalisation.

L'effet boule de neige est loin d'être négligeable : une épargne placée en capitalisation à un taux annuel de 4 % double en dix-huit ans.

La banque et l'épargne

Les banques sont au cœur du processus d'épargne.

Capacité de financement et besoin de financement

Vous qui avez une épargne, c'est-à-dire qui n'utilisez pas tout votre revenu à consommer, vous avez une capacité de financement, alors que d'autres – qui peuvent être d'autres ménages, des entreprises, des associations, l'État, des organismes sociaux, publics, parapublics, bref, n'importe quelle sorte d'« agents économiques » – n'ont pas cette capacité d'épargne mais ont au contraire un besoin de financement, leurs dépenses étant supérieures à leur revenu.

Intermédiation et finance de marché

La rencontre entre le besoin et la capacité d'épargne peut se faire par le biais de l'intermédiation bancaire ou directement sur le marché.

Dans le premier cas, l'épargnant ayant une capacité de financement prête à la banque et la banque prête à ceux qui ont un besoin de financement. Mais,

d'un côté, l'épargne placée en banque est en général à court terme (comptes courant, à terme, sur livret), tandis que les prêts bancaires sont à plus long terme. La banque a ici un rôle économique majeur. C'est ce que l'on appelle la *transformation bancaire*.

L'autre voie est celle de la rencontre directe entre les prêteurs et les emprunteurs, qui se réalise sur les marchés financiers ou marchés de capitaux, sur lesquels s'échangent des actions, des obligations, des dettes à court terme : c'est la *finance directe*.

Comme dans la plupart des pays occidentaux, il existe en France une combinaison des deux systèmes.

En fait, la banque assure l'interface dans les deux cas, même lorsque l'épargnant veut investir directement sur les marchés financiers. Car c'est la plupart du temps à sa banque que l'on s'adresse pour passer des ordres en Bourse, et ce sont les banques qui organisent les levées de fonds des entreprises et qui placent ensuite ces titres (actions ou obligations) auprès de leurs clients.

Un interlocuteur privilégié

Bref, pour l'épargnant, la banque est un interlocuteur privilégié. Il suffit pour s'en convaincre de consulter les sites internet des établissements bancaires opérant en France. La gamme des produits proposés est considérable. Il y en a pour tous les goûts et pour toutes les motivations : épargne disponible sur livret, comptes à terme, épargne-logement, assurance vie, investissements en actions ou en fonds d'investissement collectif, plans d'épargne en actions, plans d'épargne-retraite, épargne programmée.

Vous trouverez dans les chapitres suivants, et notamment au chapitre 16 (produits de guichet,) une analyse détaillée de ces différents produits et supports.

Contentons-nous ici d'aborder quelques questions générales.

Aide-toi...

Les banques sont promptes à vous fournir des informations et même des conseils; elles y sont d'ailleurs parfois obligées par la loi.

Mais cela ne doit pas vous empêcher de commencer par cerner vos besoins et vos attentes.

Si vous épargnez pour disposer d'une épargne de précaution, vous vous tournerez vers des placements qui laissent l'épargne disponible, c'est-à-dire les livrets, les comptes à terme ou les fonds de placement collectifs investis eux-mêmes dans des placements à court terme.

Si vous épargnez pour vous loger ou pour rénover votre logement, des placements sur des plans ou des comptes épargne-logement seront vraisemblablement adaptés. L'épargne pour constituer un capital pour la retraite ou pour transmettre conduira à se tourner vers l'assurance vie, le PEA, les placements boursiers, les PERP.

... la banque t'informerá...

Les banques vous informent de diverses manières, notamment par la présentation des produits d'épargne qu'elles vous proposent. La banque a, de ce point de vue, des devoirs. Toutes les informations données aux clients doivent être exactes et claires. Les banques ont naturellement tendance à présenter les choses sous l'angle le plus attrayant possible. S'agissant des superlivrets, par exemple, celles qui proposent des produits à des taux particulièrement attractifs utilisent des caractères beaucoup plus petits pour dire que leurs offres sont limitées en montant et en durée.

En ce qui concerne les placements dans des instruments financiers (OPCVM, Sicav, actions, *warrants*, *trackers*...), la directive européenne Mif (pour marchés d'instruments financiers), appliquée depuis novembre 2007, renforce et harmonise les devoirs d'information des investisseurs. L'ensemble de l'information susceptible d'être reçue par un client (courrier, publicité, site internet, etc.) est concerné par l'obligation de présenter « un contenu exact, clair et non trompeur ». Concrètement, cela veut dire par exemple que les documents commerciaux peuvent montrer les avantages d'un produit, mais qu'ils doivent également en indiquer les risques. Les éventuelles comparaisons entre plusieurs fonds doivent toujours être pertinentes et équilibrées et indiquer la source des données utilisées. L'information doit également toujours rappeler, en bonne place, que « les performances passées ne préjugent pas des performances futures ».

... et te conseillera

Dans votre agence bancaire, le chargé de clientèle avec qui vous êtes en relation n'a pas seulement compétence pour vous conseiller en matière de gestion de votre compte courant et en matière de crédit. Il peut également vous apporter des conseils en matière d'épargne et de placements et vous vendre les produits financiers de sa banque.

S'agissant plus particulièrement des placements couverts par la directive Mif, les clients des banques peuvent faire l'objet d'un conseil personnalisé. Le placement recommandé doit alors correspondre à leurs besoins et à leurs capacités d'appréciation. D'où la nécessité, pour les conseiller, de mieux les connaître. Les informations demandées concernent tous les aspects de

la situation personnelle de l'épargnant : son âge, sa situation de famille, ses revenus actuels et futurs, s'il est propriétaire de sa résidence principale, la composition de son patrimoine financier. Il vise également à établir les motivations de l'épargne, si l'épargnant est «risquophobe» ou «risquophile» et quel est son degré de compréhension des mécanismes financiers.

Ce devoir d'information et de conseil dans le cadre ainsi fixé a une portée juridique. Vous pourrez contester un manquement éventuel aux devoirs d'information et/ou de conseil de votre banque, à condition d'en apporter la preuve, ce qui ne sera pas toujours facile.

Sachez que si vous ouvrez un compte dans une nouvelle banque, presque inmanquablement le chargé de clientèle vous posera ces questions, même si vous ne souhaitez pas investir dans des produits financiers... C'est ainsi, cela vous paraîtra inquisitorial, mais mieux vaut sans doute trop de précautions qu'aucune.

Faire jouer la concurrence ?

Les produits d'épargne proposés par les réseaux bancaires diffèrent d'une banque à l'autre.

Les livrets réglementés doivent respecter les mêmes règles. Mais la concurrence peut jouer sur des «packages» et surtout sur les livrets d'épargne non réglementée. La compétition est également vive en ce qui concerne les offres de fonds d'investissement, la gestion des comptes titres et des portefeuilles d'actions.

Des sites de comparaison tarifaires ou de comparaison des performances des fonds d'investissement peuvent vous aider dans vos choix. Vous aurez cependant à définir votre stratégie, et à choisir entre une relation d'ensemble et durable avec un intermédiaire financier privilégié ou la recherche d'une plus grande diversité d'interlocuteurs.

N'oubliez pas en tout cas que votre banque n'est pas le seul interlocuteur possible pour vos placements et vos projets d'épargne (voir Chapitre 22). Dans le cadre de l'épargne salariale, l'épargnant ne choisit pas son intermédiaire financier : celui-ci est choisi par l'entreprise dans le cadre de la négociation sociale qui met en place le plan d'épargne en entreprise. Les compagnies d'assurance sont également des acteurs essentiels de l'assurance vie et de l'épargne-retraite, et sont soumises à des règles proches mais différentes de celles applicables aux banques. Vous pouvez également faire appel à un gestionnaire indépendant de patrimoine.

L'État s'en mêle

L'importance sociale et économique de l'épargne justifie qu'elle fasse l'objet d'interventions de l'État.

La politique publique de l'épargne vise à favoriser l'épargne, à protéger les épargnants et à les orienter vers les placements jugés les plus utiles. L'État jouit de deux leviers principaux pour cela : les taux d'intérêt réglementés offerts sur certains produits d'épargne et la fiscalité plus ou moins favorable sur les revenus des différents types de placements (voir Chapitre 21).

Ainsi, la politique d'épargne dite « réglementée » – livret A, livret bleu, livret de développement durable, livret d'épargne populaire, livret jeune, etc. – vise à favoriser la constitution d'une épargne populaire. Résultat positif puisque les produits cités constituent les produits d'épargne préférés des Français, 80 % des Français âgés de plus de 15 ans en possédant au moins un. De même, les plans d'épargne-logement ont été

créés pour faciliter l'accès des Français à la propriété de leur résidence principale.

Quant aux politiques fiscales, elles soutiennent notamment l'orientation vers de l'épargne à plus long terme (assurance vie) et incitent à des placements financiers notamment en actions (PEA et fiscalité des dividendes). Parfois, des objectifs contradictoires sont recherchés. Par exemple, l'épargne salariale : pour en faire un instrument d'épargne à long terme, les créateurs ont conditionné les avantages fiscaux au blocage de l'épargne pendant cinq ans. Mais tout en reconnaissant que l'épargne à long terme doit continuer à être favorisée (en raison de l'allongement de la durée de la vie notamment), le gouvernement est parfois tenté d'utiliser l'épargne salariale comme un moteur de consommation et autorise alors le déblocage...

Chapitre 7

Avoir de bonnes relations avec sa banque

Dans ce chapitre :

- ▶ S'informer sur les règles
- ▶ Savoir faire valoir ses droits
- ▶ Tenter la négociation et aller à la concurrence

La relation banque-client est incontournable. Selon la dernière enquête patrimoine de l'Insee, plus de 98 % des personnes âgées d'au moins 18 ans disposent d'un compte de dépôt en France, contre 90 % en moyenne chez nos voisins de la zone euro. Et si l'on tient compte des personnes qui, faute d'avoir un compte courant, se servent de leur livret A comme d'un compte, ce taux dépasse 99 %. Mais la relation des clients avec leur banque n'est pas toujours paisible et donne même régulièrement lieu à des conflits. Quels que soient leur origine (problèmes liés aux délais de paiement d'un crédit, fraudes sur carte bancaire, dépassements de découvert autorisé, prélèvements imprévus d'agios, etc.) et leur degré de gravité, ces conflits ont souvent pour point de départ commun un manque de communication « adulte » entre le client et sa banque.

Les représentants des associations de consommateurs sont les premiers à le reconnaître : les problèmes trouvent régulièrement leur source dans l'absence ou la mauvaise qualité de la relation établie entre le particulier et son agence. Et le constat vaut pour le banquier comme pour l'utilisateur.

Le premier, outre le fait de manquer parfois à son devoir d'information, a tendance à figer le client dans un rôle d'incapable bancaire dont il assure la tutelle en lui retirant le cas échéant sa carte de paiement ou en lui fermant d'autorité une autorisation de découvert. Mais le second ne vaut guère mieux en n'adoptant pas toujours l'attitude responsable que l'on pourrait attendre de lui et en ayant parfois tendance à faire le mort lorsqu'arrivent les lettres recommandées...

Avoir une bonne relation avec sa banque, c'est donc avant tout pouvoir tisser un lien de confiance qui passe, toutes proportions gardées, par un rapport d'égal à égal. Cela suppose au moins trois choses.

- ✓ **Connaître les règles du jeu pour mieux le pratiquer avec sa banque.** Avoir un minimum de connaissances financières et réglementaires permet notamment d'éviter bien des écueils. Internet, à cet égard, peut être d'une grande aide. Plusieurs sites regorgent d'informations pédagogiques et pratiques parmi lesquels on peut citer www.lafinancepourtous.com, un site consacré spécifiquement à ces données, lancé en juin 2007 par l'Institut pour l'éducation financière du public (IEFP).
- ✓ **Être en mesure de faire valoir ses droits.** Ce qui exige une attitude à la fois éclairée (comprendre le langage du banquier pour mieux y répondre) et responsable (faire face au problème pour mieux le résoudre).
- ✓ **Faire jouer la concurrence.** Tous les services financiers ont un coût justifié par leur mise en place et leur gestion. Admettre le prix du service bancaire est une chose, accepter que, pour un même service, un établissement facture deux fois plus cher que son voisin en est une autre ! Alors renseignez-vous (les tarifs bancaires doivent désormais être rendus faciles d'accès), comparez et surtout ne craignez pas, si votre démarche est suffisamment fondée, de négocier avec votre banquier, voire de changer d'établissement !

Connaître les règles

Acquérir un minimum de connaissances sur le mode de fonctionnement de votre compte est un préalable indispensable à l'établissement d'une relation bancaire saine et solide.

Lire la convention de compte

Instituée par la loi Murcef de 2001 (voir plus loin dans ce chapitre) et transcrite dans l'article L. 312-1-1 du Code monétaire et financier, la convention de compte est devenue obligatoire pour toute nouvelle ouverture de compte. Les titulaires d'un compte activé avant l'entrée en vigueur de la loi peuvent en faire la demande, sachant que leur établissement est aujourd'hui dans l'obligation de les tenir informés de l'existence d'une telle convention.

Trop souvent négligée, la convention de compte est un document contractuel essentiel qui pose les bases de la relation bancaire, précise les règles de fonctionnement du compte ainsi que les obligations réciproques du banquier (secret bancaire) et de l'usager (signaler un changement d'adresse, etc.). Fin

2007, 75 % des détenteurs d'un compte avaient signé cette convention dont le contenu, précisé par un arrêté du 8 mars 2005, mérite d'être examiné. La convention regorge d'informations pratiques sur le fonctionnement du compte (modalités d'ouverture et de fermeture du compte, modalités de retraits, détail des services proposés et des frais adjacents, mise en place d'une procuration, fonctionnement d'un compte joint, etc.) ainsi que d'indications sur la démarche à suivre en cas d'incident (lié aux moyens de paiement, au fonctionnement du compte, à un découvert, etc.) ou de litiges plus sérieux (coordonnées du médiateur). À défaut de résoudre tous les problèmes, lire cette convention peut vous éviter de commettre les erreurs les plus basiques.

S'informer sur les règles tarifaires

Aujourd'hui, en France, une personne sur deux ignore le montant des frais qu'elle verse chaque année à sa banque au titre de la gestion de son compte. C'est ce qui ressort de l'enquête annuelle 2008 sur les frais bancaires, menée auprès de 114 établissements par l'association de défense des consommateurs CLCV (Consommation, logement, cadre de vie) en partenariat avec le magazine *Mieux vivre votre argent*. L'addition est pourtant loin d'être négligeable : toujours selon cette enquête, elle varie selon le profil des clients (de l'utilisateur modeste au boursicotier acharné), allant de 74 € à 674 € par an ! Si le client doit admettre que tout service a un coût, celui-ci doit rester dans des limites concurrentielles raisonnables. Sur le front de l'information et de la transparence, d'importants progrès ont eu lieu depuis une dizaine d'années. Sous l'égide du Comité consultatif du secteur financier (CCSF) notamment, banquiers et représentants des particuliers sont parvenus à ériger, ensemble, un corpus de règles qui vont dans le sens d'une meilleure protection du client.

Le rôle du CCSF

Créé par une loi du 1^{er} août 2003, dite « loi de sécurité financière », le Comité consultatif du secteur financier (CCSF) est chargé d'étudier les questions liées aux relations entre les établissements financiers (banques, assurances, entreprises d'investissement...) et leur clientèle. Le CCSF comprend 30 membres titulaires (et autant de suppléants) nommés pour trois ans par arrêté du ministre chargé de l'Économie. Ses avis et ses recommandations ont un véritable impact sur le secteur. Il peut être saisi par le ministre chargé de l'Économie, par les organi-

sations représentant les clients, par les organisations professionnelles dont ses membres sont issus et... sur sa propre initiative à la demande de la majorité de ses membres. En juin 2008, le CCSF a ainsi émis six recommandations visant à accroître la protection des épargnants en matière de publicité sur les produits d'épargne et d'assurance (communiquer sur un taux annualisé, indiquer le risque, mentionner s'il y a ou non une garantie du capital, distinguer les différents types de frais, etc.).



On l'oublie parfois, et c'est pourtant la première chose à savoir, la banque est systématiquement tenue de communiquer les nouveaux tarifs à ses clients trois mois avant leur entrée en vigueur. Vous avez alors deux mois pour, le cas échéant, les contester. Vous pouvez refuser l'application d'un nouveau tarif si la banque ne vous en a pas préalablement informé (article L. 312-1-1 du Code monétaire et financier).

Depuis le 1^{er} mars 2005, les tarifs de toutes les banques sont par ailleurs censés être accessibles sur Internet et dans les agences sous forme de dépliants et d'affiches. Des codes visuels destinés à signaler, dans les relevés papier, les différents frais afférents au fonctionnement d'un compte ont par ailleurs été mis en place.

Les banques françaises ne sont pas si chères

C'est la conclusion de la dernière étude internationale de la société de conseil Cap Gemini, menée auprès de 194 banques de détail en Europe, en Amérique, en Asie et en Océanie publiée en mars 2008. Selon cette enquête, les frais bancaires s'établissent en moyenne à 67 € par client et par an en France, contre 70 € dans le monde, 75 € dans la zone euro et 74 € dans l'Europe hors

zone euro. Toujours selon cette étude, la facture bancaire aurait baissé en moyenne de 5 % en 2007, tirée vers le bas par la baisse du coût des cartes bancaires et surtout par Internet. Le prix des opérations effectuées par ce canal a chuté de 60 % en 2007. Désormais, en France, les deux tiers des virements sont réalisés en ligne.



Un pas a été franchi récemment avec le vote de l'article 24 de la loi du 3 janvier 2008, qui instaure une facturation annuelle de l'ensemble des sommes perçues par la banque au cours de l'année précédente (frais de fonctionnement, intérêts en cas de débit, etc.) pour permettre au client d'en avoir une vision d'ensemble. Les premières factures de frais annuels ont été disponibles début 2009 au titre de l'année 2008. Parallèlement, le 16 mai 2008, de nouvelles modalités de plafonnement des frais (issues de la loi du 6 mars 2007 sur le droit au logement opposable) sont entrées en vigueur en cas d'incident de paiement, parmi lesquelles on peut citer le plafonnement des frais à 50 € en cas de rejet de chèque d'un montant supérieur à 50 € (les frais de rejet des chèques d'un montant inférieur étaient déjà fixés à 30 € au maximum). Les frais pour rejet d'opération sont quant à eux limités au montant de l'opération concernée.



Depuis le 24 janvier 1984 – date de la loi bancaire qui a organisé la profession et créé un Comité consultatif des usagers auprès du Conseil national du crédit et du titre (supprimé lors de la création du CCSF) –, pas moins d'une vingtaine de textes se sont succédé pour enrichir, cadrer, préciser la relation banque-clients. Mais pour l'essentiel, trois repères législatifs sont à retenir.

- ✔ **La loi dite « Murcef » (Mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier) du 11 décembre 2001.** Comportant une série de dispositions destinées à améliorer les relations entre les banques et leurs clients, ce texte est notamment à l'origine de la mise en place des conventions de compte, de la systématisation de la médiation (voir Chapitre 25) et de l'interdiction des ventes liées de services. Il est surtout le point de départ d'engagements successifs de la profession bancaire parmi lesquels on peut citer :
 - La charte du 9 janvier 2003 : Les banques adhérentes à la Fédération bancaire française s'engagent à formaliser contractuellement leurs relations de clientèle à travers la convention de compte, à renforcer la transparence tarifaire et à généraliser leurs services de médiation.
 - L'engagement de novembre 2004 : 15 mesures pour mettre la banque à portée de tous les Français (sur l'information, la transparence, l'accès aux services bancaires).
 - L'engagement du 30 janvier 2006 : Les banques permettent à chacun de disposer facilement d'un compte et de moyens de paiement modernes adaptés à sa situation.
- ✔ **La loi du 6 mars 2007 relative au droit au logement opposable.** Ce texte a introduit des dispositions recadrant les pratiques en matière de frais bancaires sur les incidents de paiement. Précisé par un décret du 15 novembre 2007, ce dispositif est entré en vigueur le 16 mai 2008.
- ✔ **La loi du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence.** Elle comporte plusieurs éléments novateurs pour la relation banque-clients sur le plan des frais (voir ci-dessus) et élargit le champ de la médiation bancaire à l'ensemble des litiges liés à l'exécution d'un contrat bancaire. Les banques se sont également engagées à mettre en place en 2009 un service d'aide à la mobilité afin de faciliter les diverses démarches lors d'un changement de banque.

Le droit au compte



Toute personne majeure capable pouvant justifier de son identité et d'un domicile en France a droit à un compte bancaire (article L. 312-1 du Code monétaire et financier). Certes, cela n'empêche pas une banque d'être en droit de vous refuser l'ouverture ou le maintien d'un compte. Simplement, elle doit dans ce cas demander à la Banque de France de désigner d'office un établissement bancaire qui devra obligatoirement vous délivrer le contenu du service de base minimal précisé par décret (décret du 17 janvier 2001 modifié par celui du 27 mars 2006). Rien ne vous empêche bien sûr de faire vous-même cette démarche auprès de la Banque de France. Par ailleurs, si le nouvel établissement désigné souhaite à son tour clôturer le compte, il doit informer

la Banque de France de ses motifs et prévenir le client au moins 45 jours avant de sa décision. Le principe du droit au compte et de l'accessibilité bancaire a encore été renforcé récemment en contrepartie de la banalisation du livret A (voir Chapitre 16).

Être en mesure de faire valoir ses droits

Connaître ses droits, c'est bien. Être capable de les faire valoir, c'est encore mieux. Cela demande souvent simplement un peu de bon sens et des connaissances pratiques qui permettent de rééquilibrer la relation que vous entretenez avec votre banquier.

Décrypter le langage du banquier

Faux sens et mauvaise compréhension sont à l'origine de multiples incidents bancaires. N'en déplaise à l'image de proximité et de simplicité que la banque cherche à donner d'elle-même à travers ses multiples campagnes de communication, la plupart des opérations bancaires fourmillent de chausse-trappes dues à leur complexité. Le constat vaut pour une simple émission de chèque (qu'est-ce qu'une date de valeur?) comme pour l'ouverture d'un contrat d'assurance vie (a-t-on bien saisi la nature de ce produit, son coût, son potentiel de rendement et de risque?) ou encore pour la souscription d'un crédit personnel (qu'est-ce qu'un taux effectif global, en quoi se distingue-t-il d'un taux nominal, comment les intérêts sont-ils calculés, quand commence-t-on à rembourser le capital, etc.?). Ce, sans parler des offres multiples de fonds dits « garantis » ou « à promesse » (voir Chapitre 16) dont les descriptifs publicitaires prêtent parfois à confusion.

Il est pourtant indispensable de comprendre ce que l'on vous vend. Avant de vous engager en quoi que ce soit, vous devez impérativement décrypter chacun des termes des prospectus et des plaquettes de présentation dont le sens ne paraît pas immédiat. A comme « agios » ou « avenant », B comme « bon de caisse » ou « billet à ordre », C comme « caution » ou « chèque de banque », D comme « date d'opération » ou « différé », E comme « escompte », etc. Il suffit, pour mesurer l'ampleur de son ignorance, de dresser un inventaire à la Prévert des termes bancaires... Dans un lexique du vocabulaire bancaire, l'Association française des usagers de la banque (Afub) a ainsi répertorié pas moins de 200 mots et sigles dont certains (Ficoba, FNCV, Target, Tam, etc.) semblent surgis d'une autre planète. N'hésitez jamais à poser toutes les questions nécessaires. Votre chargé de clientèle aura d'ailleurs peut-être parfois lui-même de la difficulté à y répondre. Cela vous évitera bien des déconvenues, comme de souscrire les yeux fermés un livret à taux très attractif pour vous apercevoir, trop tard, que ce taux n'était valable que durant trois mois!

Directive Mif : ce que ça change

Plus d'informations, plus de conseils, plus de compréhension, tels sont en résumé les principaux apports de la directive européenne dite « Mif » (marchés des instruments financiers) pour le client des banques. Entré en vigueur le 1^{er} novembre 2007, ce texte a en effet pour but de mieux encadrer la procédure de souscription d'un instrument financier, tant sur le plan du conseil que de l'information. Couvrant la commercialisation des valeurs mobilières (actions, obligations, etc.), des parts d'OPCVM (Sicav et FCP), des *trackers* ainsi que des produits dérivés, des *warrants* et autres certificats, cette directive concerne à la fois le conseil personnalisé,

la gestion de portefeuille sous mandat ainsi que la réception, la transmission et l'exécution d'ordres de Bourse. Elle impose aux intermédiaires financiers de fournir une information « exacte, claire et non trompeuse » sur les services et les produits proposés (fonctionnement, niveau de risque, frais, etc.) et de s'assurer qu'ils sont bien adaptés au profil de l'investisseur. Ce dernier est soumis à un questionnaire destiné à cerner au plus près ses aptitudes et son expérience en matière financière, sa situation patrimoniale et ses objectifs d'investissement. S'il s'y oppose, on peut lui refuser le conseil et les services prévus.

Communiquer avec son agence

Pour être de qualité, la relation bancaire ne doit pas rester anonyme. Certes, le turn-over des conseillers de clientèle n'est pas toujours propice à l'établissement d'un lien solide et personnalisé. Pourtant, même éphémère, la prise de contact avec votre chargé de compte est indispensable. Elle permet d'éviter qu'en cas de problème vous ne soyez qu'un numéro perdu dans la masse des listings informatiques. Mettre un visage, une voix sur votre nom peut dans nombre de cas vous servir, qu'il s'agisse d'obtenir un crédit dans de bonnes conditions ou, à l'inverse, d'éviter qu'un découvert accidentel n'enclenche immédiatement des agios et l'envoi de lettres d'avertissement jamais très agréables. Connaître votre banquier peut également être d'une grande utilité en cas de réelles difficultés pécuniaires. Il sera alors d'autant plus enclin à vous faire des propositions qui vous éviteront de faire des chèques sans provision, par exemple, ou de pratiquer toute autre forme de politique de l'autruche, qui, comme chacun sait, n'a jamais évité la spirale du surendettement.

Le secret bancaire

C'est un droit essentiel, contrepoint des multiples informations personnelles que le banquier détient automatiquement sur votre... compte ! Inscrit dans la loi n° 84-46 du 24 janvier 1984, ce principe s'impose aux employés de banque qui ne peuvent pas divulguer les informations que vous leur confiez. Un chargé de clientèle ne doit

pas, par exemple, communiquer l'état d'un solde bancaire par téléphone. Le secret bancaire est cependant susceptible d'être levé dans quelques cas précis fixés par la loi (réquisition judiciaire ou des douanes, soupçons de blanchiment, surendettement, etc.).

Ne pas attendre l'impossible de son banquier

Les banquiers n'ont pas de raison d'être altruistes et ils sont eux-mêmes soumis à des règles de conduite et à des contrôles internes qui limitent leur marge de manœuvre. Votre chargé de clientèle doit rendre des comptes à sa hiérarchie, il ne peut prendre des décisions de son propre chef. Tout au plus peut-il faire légèrement pencher la balance en votre faveur, mais en aucun cas ce n'est lui, ni même le directeur d'agence, qui tient les cordons de la bourse. Toute demande de crédit est systématiquement soumise au comité d'engagement de la banque. De même, le paiement des chèques passe par un comité d'arbitrage. Vous ne pouvez pas attendre de votre banquier plus qu'il ne peut vous offrir, qu'il s'agisse par exemple de vous endetter au-delà du seuil de 30 % ou encore d'obtenir un taux de crédit très en deçà de ceux de la concurrence. Exiger en connaissance de cause des choses raisonnables reste le meilleur moyen de parvenir à vos fins.

Oser négocier et... bouger

C'est également le b.a.-ba de toute relation bancaire. Bousculés par l'arrivée des banques directes qui, *via* Internet, cassent les prix des services bancaires (et apparaissent régulièrement en tête des classements des banques les moins chères du pays), les grands réseaux sont de plus en plus sensibles à l'argument concurrentiel. Certes, il reste du chemin à faire avant qu'ils puissent rivaliser en termes d'offres avec certaines plates-formes de produits financiers qui ouvrent l'accès à des centaines de fonds promus par autant de sociétés de gestion différentes. Il n'empêche que les banques font de sensibles progrès. Elles sont de plus en plus nombreuses à proposer des fonds gérés à l'extérieur de leur maison mère et n'hésitent plus dans certains cas à aligner leurs frais de souscription ou de gestion sur ceux de la concurrence pour

garder un client. Même en matière de crédits, les banques peuvent, en dépit de marges de manœuvre redevenues très étroites, concéder un effort dans certains cas.

Sous la pression consumériste, les banques prêtent également davantage l'oreille aux réclamations de leurs clients et se montrent plus conciliantes. D'ailleurs, tous les professionnels, tant du côté des banques que de celui des consommateurs, l'affirment : il ne faut jamais avoir peur de faire valoir le respect de la réglementation en vigueur auprès de son chargé de clientèle. Voire, si nécessaire, de frapper à la porte du directeur d'agence. Si votre réclamation est fondée sur une argumentation solide, votre relation bancaire peut en sortir assainie, rééquilibrée, et même souvent renforcée.

En revanche, si, malgré la pertinence de vos arguments, votre agence continue de faire la sourde oreille, vous ne devez pas hésiter à aller voir ailleurs. Les banques évidemment n'aiment guère qu'un client les quitte pour le réseau concurrent et se font parfois remonter les bretelles pour faciliter le transfert des comptes. Mais là encore, les choses progressent et, en mai 2008, la profession s'est engagée à généraliser en 2009 la mise à disposition d'un service d'aide à la mobilité. Une avancée importante puisque plusieurs millions de particuliers changent de banque ou se « multibancarisent » chaque année (27 % des clients en 2007 selon l'Ifop).

Deux mesures avaient déjà été prises en ce sens auparavant : la gratuité de la clôture du compte (inscrite dans la loi depuis plusieurs années, elle est effective depuis le 1^{er} janvier 2005) et la mise à disposition (en agence et sur Internet) d'un guide pratique sur la mobilité récapitulant les démarches à suivre en cas de changement de banque.

Le service d'aide à la mobilité va un cran plus loin. Mieux informé sur les démarches à suivre, le client sera dorénavant épaulé par sa nouvelle banque qui, entre autres choses, pourra effectuer à sa place les formalités liées au changement de domiciliation bancaire et aux transferts de prélèvements et de virements.



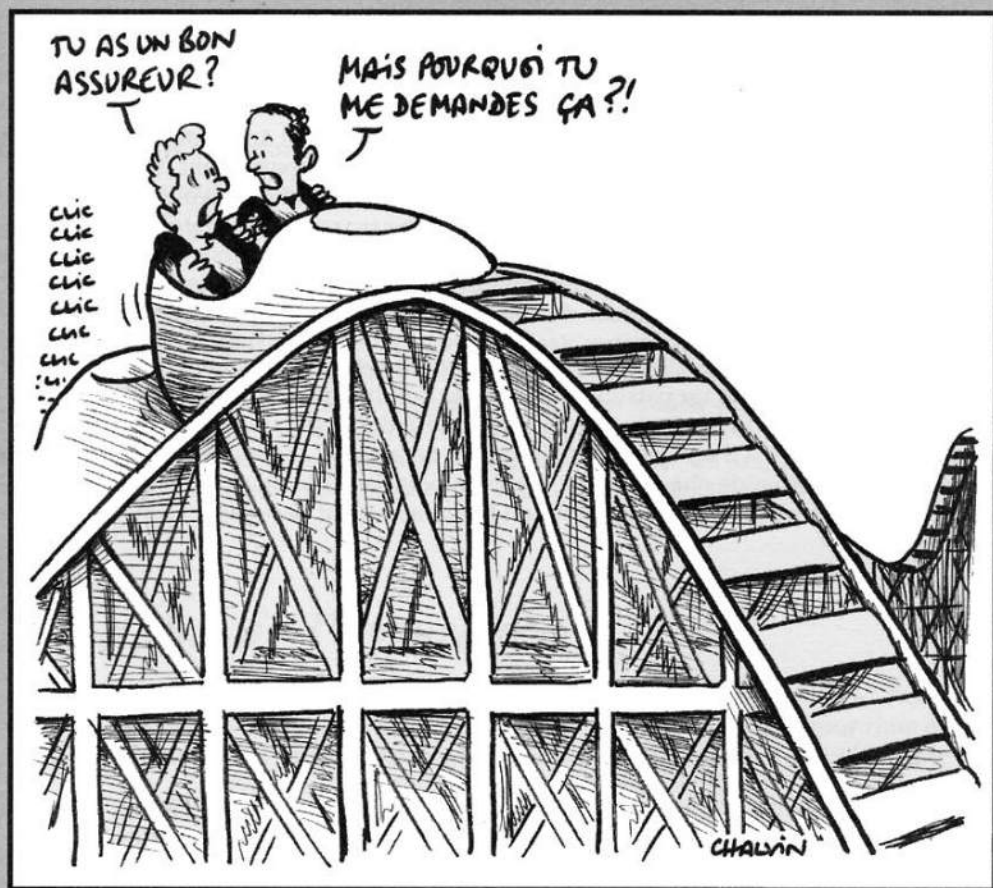
Dans le cadre du nouveau service d'aide à la mobilité, la banque d'accueil se chargera également, dans les cinq jours ouvrés, de la mise en place des virements permanents que son client souhaite émettre. Dans le cadre de ce service, aucun frais ne pourra être prélevé au titre d'un incident de fonctionnement du compte, à la suite d'une erreur de la banque.

Dans le même esprit, l'ancienne banque disposera de dix jours ouvrés pour fermer le compte de son client, une fois que celui-ci se sera assuré que les émetteurs de prélèvements (EDF, GDF, France Télécom, etc.) et de virements (employeur, pensions) ont bien enregistré son changement de domiciliation bancaire. En cas de chèque prélevé sur ce compte clos, la banque devra s'efforcer de prévenir son ex-client pour qu'il puisse régulariser sa situation avant que n'intervienne le rejet. Cerise sur le gâteau, la banque de départ

pourra proposer dans les cinq jours qui suivront la demande de changement d'établissement un état récapitulatif (payant, cette fois) des opérations automatiques et récurrentes ayant transité sur le compte dans les treize derniers mois.

Troisième partie

S'assurer pour éviter de tout perdre



Dans cette partie...

Éviter de tout perdre : c'est la préoccupation qui vous vient spontanément à l'esprit quand vous faites appel à votre assureur. Assurer son appartement, sa maison ou son véhicule fait aujourd'hui partie des réflexes que chacun doit avoir. Certaines assurances (l'assurance auto, par exemple) sont des assurances obligatoires. Mais considérer l'assurance sous ce seul angle est beaucoup trop réducteur. L'assurance n'est pas uniquement une obligation que l'on remplit contraint et forcé, sous prétexte que la loi l'exige : c'est aussi un mécanisme de solidarité qui s'impose aux citoyens.

L'assurance vous offre par ailleurs un cadre technique et juridique vous permettant de constituer et de protéger un patrimoine dans des conditions optimales de sécurité. Ce cadre est celui de l'assurance vie. Placement préféré des Français, l'assurance vie au sens large se compose d'un éventail de formules permettant d'apporter une réponse aux besoins de protection de chacun. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé de lui donner une large place, pour décrypter son fonctionnement par-delà les à-peu-près et les idées reçues.

Chapitre 8

Visite guidée au pays des assureurs

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ L'assurance des origines à nos jours
 - ▶ Le concept de risque
 - ▶ Savoir anticiper
 - ▶ Les différentes sortes d'assurances
 - ▶ Les modes de distribution de l'assurance
-

Si l'assurance n'existait pas, il serait urgent de l'inventer. L'assurance a pris une importance capitale dans nos vies comme dans l'économie. Elle couvre des emprunts, garantit les exportations, permet aux industriels d'investir, les assure contre certains risques juridiques... C'est un élément essentiel du développement économique et c'est, au jour le jour, ce qui nous permet de conduire une voiture, d'acheter un logement et d'épargner pour le futur.

Le b.a.-ba de l'assurance

Ça n'est vraiment pas de chance, mais c'est aussi un peu sa faute : l'assureur n'avait qu'à s'appeler autrement. Tout le monde sait qu'assureur rime avec... enjôleur. Alors c'est sûr, on se méfie : un enjôleur, ça vous embobine vite fait.

En réalité, l'assureur n'a rien d'un as de la communication. Il ne s'exprime presque pas, ou très peu, et quand il le fait, il emploie un vocabulaire pour le moins surprenant. Parler toute la journée de primes et de sinistres, c'est plutôt tristounet : à la longue, les sinistres... dépriment.

Et à force de mal communiquer, on finit par ne pas être connu. Voilà pourquoi les assureurs sont devenus des incompris de notre monde moderne. L'assurance a tardé à entrer dans le monde de la communication : elle y parvient depuis seulement une dizaine d'années. Les contrats commencent à devenir plus clairs, mais il y a encore des efforts à faire, alors essayons de décrypter ce monde étrange.

Une activité ancienne

Certes, aucun des proches descendants d'Adam et Ève n'était un assureur : il a fallu attendre que beaucoup d'eau coule sous les ponts avant d'en voir apparaître le premier spécimen. Mais dès que nos lointains ancêtres ont commencé à vivre ensemble et à s'organiser, l'assurance sous sa forme première – l'assistance mutuelle – s'est très vite montrée nécessaire. Cette assistance mutuelle répondait à la préoccupation des hommes de se prémunir contre les hasards de la vie.



L'assurance à proprement parler a fait progressivement son apparition avec le développement des échanges commerciaux, effectués par voie terrestre (caravanes) ou maritime. Citons l'exemple du « prêt à la grosse aventure », pratiqué par les Grecs et les Romains puis, quelques siècles plus tard, par les marchands italiens. Fonctionnant selon un schéma proche de celui de l'assurance, son mécanisme était le suivant : un marchand souhaitant transporter une cargaison par voie maritime contractait un prêt auprès d'un banquier pour financer l'opération. Si le navire arrivait à bon port, le banquier était remboursé de la somme prêtée, majorée d'intérêts élevés. Dans le cas contraire (nauffrage, acte de piraterie...), le marchand n'avait rien à rembourser.

La première véritable compagnie d'assurances maritimes vit le jour au XV^e siècle, en Italie. Deux siècles plus tard, la première société d'assurances contre l'incendie fut fondée en Angleterre, quelques années après le grand incendie de Londres.

Il fallut attendre la fin du XVIII^e siècle pour voir naître la première compagnie d'assurances sur la vie. Certains interdits politiques et religieux, ainsi que l'absence de techniques mathématiques fiables pour évaluer convenablement les risques – condition nécessaire à la pratique de cette activité – expliquent cette naissance tardive.

Le système des tontines

Formules d'épargne collective, les *tontines* ont été inventées au XVII^e siècle par le banquier italien Lorenzo Tonti. Précurseurs de l'assurance vie, les tontines

ont connu un véritable âge d'or. Elles sont encore pratiquées de nos jours par des institutions *ad hoc*, dénommées « sociétés à forme tontinière ».

La société à forme tontinière réunit ses adhérents en groupes distincts dénommés « associations ». Chaque association est constituée pour une durée prédéfinie, comprise entre dix ans au moins et vingt-cinq ans au plus. À son expiration, les fonds provenant de la capitalisation de l'ensemble des cotisations versées par les adhérents, déduction faite de la partie affectée aux frais de gestion, sont répartis entre les membres survivants. Cette répartition est effectuée en tenant compte de l'âge de chacun des adhérents et de ses versements.



Les fonds de chaque association doivent être gérés séparément. Pour être valablement constituée, l'association doit comprendre au moins 200 membres. La durée pendant laquelle une association reste ouverte à de nouveaux adhérents doit être inférieure d'au moins cinq ans à sa durée totale (autrement dit, chaque association est fermée à de nouvelles adhésions au moins cinq ans avant son terme : le législateur a voulu ainsi éviter que des « prédateurs » n'arrivent au dernier moment pour faire main basse sur la cagnotte).

L'adhérent à une tontine parie sur sa survie sans pouvoir connaître le montant de la somme qu'il percevra à terme, s'il est vivant à cette date. Il est en effet interdit aux sociétés à forme tontinière de garantir à leurs adhérents que la liquidation des associations dont ils font partie leur procurera une somme déterminée à l'avance. C'est ce qui distingue la tontine de l'assurance vie.

Les sociétés à forme tontinière proposent systématiquement à leurs adhérents de souscrire une garantie spécifique ayant pour objet le versement d'une compensation financière en cas de décès survenant pendant la durée de l'association.



Les sommes investies par un particulier dans une tontine échappent à l'ISF (pour les versements effectués avant l'âge de 70 ans). Elles sont en effet considérées comme ne faisant pas partie de son patrimoine, puisque l'argent investi reste indisponible jusqu'au terme de la tontine.

Un poids lourd dans notre économie

L'assurance a accompagné et favorisé le progrès et le développement de la société, tant sur un plan économique que social. L'évolution des sciences et des techniques, du droit et de la jurisprudence, l'élévation du niveau de vie et les besoins de protection croissants sont à l'origine de son extraordinaire essor.

Quelques chiffres clés illustrent le poids actuel du secteur des assurances dans notre économie.

- ✔ Les actifs gérés par les assureurs s'élèvent à près de 1 500 milliards d'euros, répartis comme suit : 33 % en obligations émises ou garanties par l'État, 28 % en obligations d'entreprises, 25 % en actions d'entreprises, 3 % dans l'immobilier et 11 % dans d'autres actifs (monétaires...) (source : FFSA, données 2007).
- ✔ Les sociétés d'assurances emploient 144 100 personnes, auxquelles s'ajoutent les intermédiaires exerçant leur activité à titre principal, c'est-à-dire les agents généraux et les courtiers d'assurances, leurs collaborateurs et les experts, soit un total d'environ 210 500 personnes. En outre, on peut estimer à environ 35 000 commerciaux le personnel qui, au sein des banques, exerce principalement une activité d'assurance.
- ✔ Le chiffre d'affaires réalisé en France en 2007 et qui correspond au montant total des primes perçues par les sociétés d'assurances s'est élevé à 195,4 milliards d'euros, dont 151,6 en assurances de personnes et 43,8 en assurances de biens et de responsabilité.

La notion de risque

Le risque est au cœur du métier de l'assureur. De nos jours, vous pouvez tout assurer ou presque : votre canari, votre maison, vos tableaux de maître.

Définition du risque

Le Petit Robert donne du mot *risque* la définition suivante : «Éventualité d'un événement ne dépendant pas exclusivement de la volonté des parties et pouvant causer la perte d'un objet ou tout autre dommage. Événement contre la survenance duquel on s'assure.»

Le risque est donc, par essence, constitué par un événement incertain. L'incertitude en question peut porter :

- ✔ Sur la réalisation même de l'événement ; nul ne sait si cet événement se produira ou non durant la période couverte par la garantie.
- ✔ Sur sa date de réalisation ; nul ne connaît la date à laquelle surviendra l'événement qui déclenchera la mise en jeu de la garantie.



Les conditions d'assurabilité d'un risque

Pour être assurable, le risque doit remplir certaines conditions :

- ✓ Le risque contre lequel on s'assure doit, bien sûr, se situer dans le futur. Sa survenance ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de la personne qui s'assure. Sinon la mariée serait trop belle : plus personne ne rechignerait à aller voir son assureur pour souscrire un contrat.
- ✓ L'assureur doit être en mesure de déterminer la probabilité de réalisation du risque, ou tout au moins son ordre de grandeur. Il doit disposer à cet effet d'éléments statistiques en quantité suffisante et présentant une fiabilité satisfaisante : il ne faut pas confondre assurance et spéculation.
- ✓ Les risques assurés doivent être suffisamment nombreux, afin que la mutualisation puisse fonctionner correctement et que la loi des grands nombres (voir chapitre suivant) s'applique : un nombre d'assurés trop faible produirait des résultats très aléatoires, rendant impossible l'activité d'assurance.

Les risques non assurables

Outre ceux qui ne remplissent pas les conditions énumérées ci-dessus, certains risques ne sont pas assurables parce qu'ils se heurtent aux dispositions légales, aux bonnes mœurs ou à la morale : par exemple, l'assurance relative au transport de marchandises illicites n'est raisonnablement pas envisageable (article 6 du Code civil : « On ne peut déroger, par des conventions particulières, aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs. »).



Deux risques non assurables qui concernent l'assurance en cas de décès doivent être cités :

- ✓ L'assurance en cas de décès contractée sur la tête d'une tierce personne sans son consentement (ce dernier devant être donné par écrit avec indication des sommes garanties). Une telle assurance est frappée de nullité.
- ✓ L'assurance en cas de décès contractée sur la tête d'un mineur âgé de moins de 12 ans, d'un majeur en tutelle ou d'une personne placée dans un établissement psychiatrique d'hospitalisation. Une telle assurance est prohibée et même passible d'une amende.

Si vous avez des idées vraiment noires...

On pourrait croire que le suicide fait partie des événements qui ne sont jamais couverts par l'assurance : qui dit « suicide » sous-entend en effet un acte intentionnel de la part de la personne assurée. Le législateur en a cependant disposé autrement : la couverture de ce risque dans les assurances en cas de décès est obligatoire.

La loi énonce un double principe général :

- ✓ Un délai légal d'exclusion (c'est-à-dire une interdiction de couverture) pour la première année : L'assurance en cas de décès est de nul effet si l'assuré se donne volontairement la mort au cours de la première année du contrat.
- ✓ Une couverture obligatoire au-delà : L'assurance en cas de décès doit couvrir le risque de suicide à compter de la deuxième année du contrat.

La loi prévoit des exceptions visant à supprimer ce délai légal d'exclusion pour certains contrats d'assurance collectifs. On notera ainsi que :

- ✓ Le délai légal d'exclusion de la première année ne s'applique pas (autrement dit, l'assureur a la possibilité de couvrir ce risque dès l'adhésion) aux contrats souscrits par une entreprise, un groupe d'entreprises ou un groupement professionnel représentatif d'entreprises au profit de ses salariés.
- ✓ Il en est de même pour les contrats souscrits par une organisation représentative d'une profession non salariée ou d'agents des collectivités publiques au profit de ses membres ou pour les contrats souscrits par un établissement de crédit, ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt.

Pour cette dernière catégorie de contrats, il est toutefois stipulé que l'assurance en cas de décès doit couvrir le risque de suicide dès la souscription (dans la limite d'un plafond fixé par décret) lorsque le prêt garanti est contracté pour financer l'acquisition du logement principal de l'assuré.

Prévoir, prévoir, et encore prévoir

Telle doit être votre devise. On ne le dira jamais assez : les questions d'assurance ne doivent pas être considérées comme secondaires. Le propos ici n'est pas de tenir un discours anxiogène du type « l'assurance ne vaut cher qu'avant l'arrivée du pépin » (traduction : vous n'imaginez pas le nombre de tuiles qui pourraient un jour vous tomber sur la tête!), ou commercial du genre « 100 % des indemnisés ont réglé leurs primes ». Non, il ne s'agit pas de cela : être bien assuré vous permet tout simplement d'avoir l'esprit libre et d'entreprendre. Mais pour y parvenir, vous devez rester attentif. Quelques précautions s'imposent.

Pour éviter tout loupé, prendre une loupe

Vous auriez tort de prétexter que votre contrat d'assurance est écrit en trop petits caractères pour vous dispenser de le lire en vous donnant bonne conscience. Deux raisons à cela :

- ✓ Votre contrat définit les droits et les obligations des deux parties : votre assureur et vous. Il porte généralement sur une assez longue période et de grosses sommes peuvent être en jeu. Vous devez donc connaître tout de son fonctionnement. Si une clause vous paraît obscure ou ambiguë, n'hésitez pas à poser des questions, au besoin par écrit.
- ✓ La taille des caractères des contrats est un problème qui touche tous les domaines. Il est cependant exagéré d'accuser les assureurs d'écrire en tout petit. Les choses ont évolué et les assureurs doivent respecter certaines obligations (mentions en gras, etc.). À ce propos, une question toute simple : que pensez-vous du contrat qui vous lie – c'est un exemple vraiment pris au hasard... – à votre opérateur de téléphonie mobile ?

Prendre garde au temps mort entre deux contrats

Si vous décidez de résilier votre contrat pour en souscrire un autre de même nature auprès d'un nouvel assureur, il vous faudra veiller impérativement à la continuité de vos garanties : les garanties de votre premier contrat ne doivent pas s'éteindre avant l'entrée en vigueur de celles du nouveau contrat, quitte à prévoir une période de recouvrement de quelques jours.

Prenez garde aussi aux éventuels délais de carence – dénommés également « délais d'attente » : une ou plusieurs garanties n'entrent en vigueur qu'après une période déterminée – que pourrait prévoir votre nouveau contrat (délais qui figurent par exemple dans certaines complémentaires santé).

Éviter qu'une catastrophe naturelle ne devienne véritablement catastrophique

L'état de catastrophe naturelle doit être constaté par un arrêté interministériel. C'est un préalable à toute indemnisation des victimes. Mais c'est à l'assureur qu'incombe cette indemnisation. Conclusion : encore faut-il être assuré pour en bénéficier !

Imaginons l'impensable : par oubli ou par négligence, votre maison s'est retrouvée non couverte par un contrat d'assurance durant une courte période. Si la catastrophe naturelle survient à ce moment-là, vous ne serez pas couvert.

Ne pas hésiter à rencontrer un professionnel

Pour toutes les questions relatives à l'assurance, n'hésitez pas à faire appel à un professionnel : celui-ci sera en mesure de vous fournir des explications et de vous éclairer dans vos choix. Le professionnel est en effet tenu à une obligation d'information et de conseil, c'est-à-dire qu'il doit analyser la situation et les besoins de ceux qui s'adressent à lui, et leur proposer les garanties d'assurance les mieux adaptées (les tribunaux ne prennent pas cette obligation à la légère).

Il vous fera également connaître des garanties auxquelles vous pourrez souscrire à bon compte, vu leur coût modique. Connaissez-vous par exemple la « garantie des accidents de la vie » ? Cette assurance vous permet de vous protéger, vous et votre famille, en cas d'accident corporel survenant dans le cadre de la vie privée : accident domestique ou résultant de la pratique d'activités touristiques, sportives ou de loisir, accident médical, agression ou attentat, etc.

Assurances de dommages et assurances de personnes

Le secteur des assurances recouvre deux grands domaines d'activité : les assurances de dommages et les assurances de personnes.

Les assurances de dommages

Les *assurances de dommages* regroupent les assurances de biens et les assurances de responsabilité.

Les assurances de biens visent à protéger le patrimoine des personnes assurées (personnes physiques ou personnes morales : entreprises, associations, etc.). La liste des biens que l'on peut assurer est fort longue : locaux d'habitation, locaux industriels et commerciaux, véhicules terrestres, ferroviaires, aériens, maritimes, lacustres et fluviaux, meubles et matériels, marchandises transportées, etc.

Les assurances de responsabilité ont pour objet de réparer les dommages que l'assuré (personne physique ou morale) peut causer à un tiers : dommages affectant l'intégrité physique du tiers en question ou son patrimoine. Elles sont directement liées au principe posé par l'article 1382 du Code civil qui prévoit que l'on est responsable des dommages causés à autrui. Cet article est le fondement du droit de la responsabilité. Qui dit responsabilité dit forte incitation et parfois obligation de s'assurer.



Il existe une centaine d'assurances de responsabilité que la loi a rendues obligatoires (responsabilité du chef de famille, du chef d'entreprise, du transporteur, du conducteur, du chasseur, de l'exploitant de remontées mécaniques, des associations sportives, des agences de voyage, des organisateurs de spectacles, des avocats... ; responsabilité en matière de construction, etc.). La plus connue est l'assurance automobile. Vous observerez que la seule partie de l'assurance auto qui soit obligatoire est l'assurance responsabilité civile, c'est-à-dire précisément celle qui couvre la responsabilité du conducteur du fait de sa conduite ou de son véhicule. Personne ne vous oblige à prendre une assurance tous risques (dommage causé à votre véhicule, y compris si le responsable n'est pas identifié) ou contre le vol (du véhicule et/ou de son contenu). Car vous pouvez surmonter la perte de votre véhicule, mais vous ne pourriez pas surmonter les conséquences d'un décès causé par votre faute, même partielle.

Les assurances de personnes

Les *assurances de personnes* couvrent l'ensemble des risques afférents à l'être humain. Elles regroupent l'assurance vie proprement dite ainsi que les assurances relatives aux accidents corporels, à la maladie et à la perte d'emploi.

Deux catégories de contrats sont à distinguer : le contrat individuel et le contrat collectif (dénommé également « contrat d'assurance de groupe »).

Le contrat individuel est souscrit directement par le particulier auprès d'un assureur.

Le contrat d'assurance de groupe est souscrit par une personne morale (entreprise, comité d'entreprise, groupement professionnel, collectivité publique, association, établissement de crédit, etc.) ou un chef d'entreprise en vue de l'adhésion d'un ensemble de personnes répondant à des conditions définies au contrat. Les adhérents au contrat doivent avoir un lien de même nature avec le souscripteur.

Les formules de contrats composant l'assurance de groupe sont multiples et couvrent plusieurs domaines d'activité :

- ✓ la prévoyance collective et la retraite collective à caractère obligatoire ou facultatif;
- ✓ l'assurance des emprunteurs;
- ✓ les formules dénommées « groupes ouverts » qui répondent aux besoins les plus variés. Ces formules sont le plus souvent souscrites par des associations d'épargnants, au profit de leurs membres (Gaipare, Agipi ou Afer sont les plus connues d'entre elles). Les groupes ouverts se sont multipliés avec le succès de formules telles que le contrat Afer en assurance vie. La technique des groupes ouverts est aujourd'hui utilisée par divers acteurs dans la quasi-totalité des assurances grand public.

L'intervention des sociétés d'assurances en complément des régimes obligatoires concerne le financement de compléments de retraite, le remboursement de frais de soins, le versement d'indemnités en cas d'arrêt de travail, d'invalidité ou de dépendance, le paiement d'un capital ou d'une rente en cas de décès.

Les sociétés d'assurances couvrent en outre les accidents de travail de personnes non prises en charge par la Sécurité sociale, notamment le personnel des collectivités locales ou les professions libérales.

Questions de principe (s)

Les assurances relatives aux biens sont soumises au principe indemnitaire : l'indemnité due par l'assureur à l'assuré ne peut pas dépasser le montant de la valeur de la chose assurée au moment du sinistre. Autrement dit, l'assurance de biens ne peut être source d'enrichissement pour l'assuré. C'est un principe d'ordre public.

Il peut arriver que la valeur du bien assuré excède au jour du sinistre la somme garantie. Deux cas peuvent alors se présenter :

- ✓ **Le contrat prévoit l'application de la règle dite « proportionnelle ».** L'indemnité versée sera alors réduite à due concurrence, dans une proportion égale au quotient de la somme assurée par la valeur réelle du bien. Exemple : un bien valant 80 000 € n'est assuré que pour une somme de 60 000 €. Les dégâts causés par le sinistre s'élèvent à 50 000 €. L'assuré percevra une indemnité calculée comme suit :

$$50\,000 \times 60\,000 / 80\,000 = 37\,500 \text{ €}.$$
- ✓ **Le contrat ne prévoit pas l'application de cette règle.** L'indemnité versée n'est alors plafonnée que par le montant du capital garanti. Reprenons l'exemple précédent : pour un sinistre de 50 000 €, l'assureur versera une indemnité de 50 000 € et, pour un sinistre de 70 000 €, l'indemnité sera plafonnée à 60 000 € (somme pour laquelle le bien est assuré).



Il va de soi que cette dernière solution est hautement préférable pour l'assuré. Notons que nombre de contrats modernes entrent dans ce second cas.

Les contrats d'assurance sur la vie et d'assurance contre les accidents atteignant les personnes ne sont pas, quant à eux, soumis à ce principe indemnitaire. Les sommes assurées ne revêtent pas un caractère indemnitaire, mais forfaitaire : le souscripteur fixe librement le montant des garanties, en fonction de ses propres ressources et – bien entendu – des sommes (les primes) qu'il est prêt à payer en échange.

Le principe qui prévaut en la matière est que la vie n'a pas de prix. Chaque individu a donc le loisir de fixer son « prix » comme il l'entend. Une limite cependant : les formalités médicales auxquelles il faudra se soumettre, et l'éventuelle enquête à laquelle se livrera l'assureur pour déterminer si le montant du capital assuré est en rapport avec la « surface financière » du candidat à l'assurance.

Les sociétés d'assurances et leurs modes de distribution

Fruit d'une longue histoire, l'organisation du secteur de l'assurance – prise au sens large du terme – est subtile à appréhender pour le profane. Nombreux sont les intervenants sur le marché, mais on peut les regrouper en trois grandes catégories :

- ✓ **Les sociétés d'assurances soumises au Code des assurances.** Ce sont des sociétés constituées sous la forme de sociétés anonymes d'assurances ou de sociétés d'assurance mutuelle avec ou sans intermédiaires rémunérés.
- ✓ **Les mutuelles relevant du Code de la mutualité.** Issues des ordonnances de 1945 et des lois de 1947, elles se sont longtemps cantonnées au rôle d'assureur maladie complémentaire, mais leur statut a évolué avec les directives européennes et elles rejoignent peu à peu le droit commun de l'assurance.
- ✓ **Les institutions de prévoyance relevant du Code de la Sécurité sociale.** Gérées paritairement par les syndicats et les organisations patronales, elles proposent des contrats de prévoyance aux salariés. Elles aussi sont de plus en plus concernées par les réformes européennes de l'assurance.

Le partage des activités

Les risques de dommages aux biens et ceux de responsabilité civile ne peuvent être assurés qu'auprès de sociétés d'assurances habilitées relevant du Code des assurances (société anonyme d'assurances ou société d'assurance mutuelle). Les risques liés à la personne peuvent, quant à eux, être assurés auprès de tout organisme habilité appartenant aux trois grandes catégories citées.

La loi prévoit une séparation juridique des activités d'assurance : une même société ne peut pratiquer à la fois des activités vie et des activités dommages. Une exception : la société « mixte » qui peut pratiquer à la fois des activités vie et/ou santé et/ou dommages corporels, voire les trois.

La commercialisation des contrats

La profession d'intermédiaire d'assurance est réglementée. **Deux catégories principales sont à distinguer :**

- ✓ **Les agents généraux d'assurance exercent leur activité en tant que mandataires des entreprises d'assurances.** Ils commercialisent les produits d'assurance de leur entreprise auprès de la clientèle et, le cas échéant, les gèrent.
- ✓ **Les courtiers d'assurance, souvent appelés « assureur-conseils », sont des commerçants indépendants, propriétaires de leur portefeuille de clients.** Ils peuvent présenter les demandes d'assurance de leurs clients auprès des entreprises d'assurances de leur choix et ils ont le devoir de représenter les intérêts de leurs assurés.

La Poste et certains organismes bancaires ont le statut de courtier. Notons également que plusieurs enseignes de grandes surfaces possèdent une filiale enregistrée comme courtier et dont le personnel propose des contrats d'assurance dans leurs magasins.

Les banques jouent aujourd'hui un grand rôle dans la distribution des contrats d'assurance, par l'intermédiaire de leurs filiales d'assurances spécialisées. Elles ont donné naissance à ce que l'on appelle aujourd'hui la « bancassurance ».

Il existe un dernier mode de commercialisation apparu récemment sur le marché : la distribution directe de produits d'assurance en ligne par le moyen d'Internet.

Soyez rassurés, l'État veille au grain

Ne s'improvise pas assureur qui veut. L'assurance est une activité réglementée, régie par le Code des assurances et qui est soumise au contrôle de l'État. Ce contrôle s'exerce dans l'intérêt des assurés, des souscripteurs et des bénéficiaires de contrats au travers de règles prudentielles.

Les sociétés d'assurances ne peuvent exercer leurs opérations qu'à la condition d'avoir obtenu un agrément administratif. Celui-ci est accordé sur demande de la société, pour les opérations d'une ou plusieurs branches d'assurance. La société ne peut pratiquer que les opérations pour lesquelles elle est agréée.

La tutelle administrative des sociétés d'assurances est exercée par le ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, qui détient à cet effet les pouvoirs réglementaires et délivre les agréments.

Une autorité publique indépendante – l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (Acam) – a pour mission de contrôler les entreprises d'assurances relevant du Code des assu-

rances, ainsi que les mutuelles et les institutions de prévoyance.

L'Acam est chargée à ce titre de veiller à ce que ces organismes respectent les dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables. Elle doit s'assurer que ces organismes :

- ✔ Sont en mesure de tenir à tout moment les engagements qu'ils ont contractés envers leurs assurés ou adhérents;
- ✔ Disposent, pour faire face à ces engagements, de placements suffisamment sûrs et diversifiés;
- ✔ Ont une richesse propre supérieure à un minimum réglementaire, appelé « minimum de marge de solvabilité ».

L'Acam participe par ailleurs à la lutte contre le blanchiment des capitaux. Son rôle est de surveiller la mise en œuvre par les entreprises d'assurances des mesures de lutte arrêtées par les pouvoirs publics. Faire appel à l'Acam pour le blanchiment... Stupéfiant, non ?

Chapitre 9

Gros plan sur l'assurance vie

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ La terminologie utilisée
 - ▶ Que fait l'assureur de votre argent ?
 - ▶ Épargne ou prévoyance ?
 - ▶ Les différents types d'assurance décès
 - ▶ L'assurance vie comme produit d'épargne
-

L'assurance – et notamment l'assurance vie qui fait l'objet de ce chapitre – est une activité à forte technicité. D'où une certaine complexité. Heureusement, les principes sur lesquels repose l'activité d'assurance vie obéissent à une logique rigoureuse, à la portée de celui qui peut prendre le temps de les comprendre.

En route, donc, pour ce voyage à caractère initiatique, qui vous familiarisera avec le langage ésotérique des assureurs.

Reconnaissons que la terminologie peut prêter à confusion ! Traditionnellement, on explique qu'en assurance vie il y a deux types de garanties : une garantie en cas de décès (l'assureur s'engage à verser un capital ou une rente si l'assuré décède au cours d'une période déterminée) et une garantie en cas de vie (qui fonctionne si l'assuré est en vie à une date fixée).

Comment comprendre, dans ces conditions, qu'une assurance « vie entière » soit en fait une assurance décès et qu'une assurance vie puisse profiter à son bénéficiaire à la mort de l'assuré ?

C'est pourtant le cas. Car l'assurance décès peut être pour une période déterminée ou pour la vie entière mais elle ne joue qu'à la mort de l'assuré (elle rentre bien dans la définition de la garantie en cas de décès) et l'assurance vie peut être versée à la mort de l'assuré grâce à ce que l'on appelle la « contre-assurance décès ». Aujourd'hui, tous les contrats

d'assurance vie comportent une telle contre-assurance, c'est ce qui en fait un outil de transmission.

Pour faire simple, on peut dire les choses autrement : il y a d'un côté l'assurance décès qui, pour des primes relativement modiques, garantit que, au décès de l'assuré, ses proches (ceux qu'il a désignés comme bénéficiaires) recevront un capital ou une rente ; et, de l'autre, l'assurance vie qui est un produit d'épargne que l'assureur fait fructifier. L'assuré reste généralement libre d'en profiter lui-même mais, à sa mort, les bénéficiaires qu'il a désignés en profiteront.

Plongez maintenant au cœur du sujet et devenez expert... en assurance.

Un peu de vocabulaire

Au programme de la première étape figurent des précisions sur la terminologie employée.

Le contrat

Un contrat d'assurance est un peu complexe : il est donc important de bien comprendre qui le souscrit et quel est son bénéficiaire, quelle est la durée du contrat et ce que sont les conditions financières et les primes y afférant.

Les parties en présence

Le contrat d'assurance vie met l'assureur en présence avec trois parties : l'assuré, le souscripteur et le(s) bénéficiaire(s).

- ✓ **L'assuré est la personne sur qui repose le risque.** En assurance vie, il s'agit obligatoirement d'une personne physique.
- ✓ **Le souscripteur est la personne physique ou morale qui contracte avec l'assureur et paie les primes** – appelées également « cotisations » dans les contrats d'assurance de groupe et « versements » dans les contrats d'épargne. Dans la très grande majorité des cas, le souscripteur du contrat est également la personne assurée.
- ✓ **Les sommes assurées sont versées au(x) bénéficiaire(s) librement désigné(s) par le souscripteur.** La désignation de plusieurs bénéficiaires recouvre deux situations possibles. Ils peuvent soit se partager les sommes versées par l'assureur dans des proportions définies par le souscripteur, soit recevoir chacun les sommes versées pour une prestation particulière.

Notons que le souscripteur, l'assuré et le bénéficiaire de la prestation garantie en cas de vie (assurance vie) ne forment le plus souvent qu'une seule et même personne.

La durée du contrat

La durée du contrat est fixée par le souscripteur. Certains contrats, comme la rente viagère ou l'assurance vie entière, ont néanmoins – par construction – une durée indéterminée (on parle alors de « durée viagère »).

Les contrats collectifs sont, quant à eux, souscrits généralement pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction.

Les conditions financières

Les conditions financières de l'opération d'assurance – nombre de primes stipulées, montant des primes et des garanties – sont définies au moment de la souscription. Elles s'appliquent pendant toute la durée du contrat et constituent pour l'assureur des engagements irrévocables.

Dans les contrats collectifs, l'assureur a cependant la faculté de modifier ces conditions financières lors de chaque renouvellement du contrat – en établissant le cas échéant une distinction entre les adhérents en cours et les nouveaux adhérents – pour tenir compte notamment des résultats techniques constatés et/ou de l'évolution de la structure de la population assurée.

Les primes

Selon la nature du contrat souscrit et/ou le choix exercé par le contractant, les primes stipulées sont payables à l'assureur en une ou plusieurs fois. Dans le premier cas, on parle de « contrats à prime unique », utilisés par exemple en assurance vie épargne lorsque l'on a un gros placement à faire : un héritage, le fruit de la vente d'un bien immobilier...

Dans le second cas, on parle de « contrats à primes périodiques ». Un conseil : toujours dans le cas de l'assurance vie épargne, préférez les contrats à versements libres, qui signifient que vous pourrez à tout moment suspendre votre effort d'épargne.

Mutualisation, capitalisation et répartition

La mutualisation est l'essence même de l'assurance : on partage des risques pour circonscrire leurs conséquences. On peut aussi partager la gestion de l'épargne, pour en faire baisser le coût. Les méthodes sont la capitalisation ou la répartition, que l'on oppose souvent en matière de régimes de retraite. Mais, en assurance vie, c'est la capitalisation qui est utilisée.

La mutualisation des risques

D'après le Petit Robert, mutualiser un risque, c'est le répartir à égalité parmi les membres d'un groupe. Deux éléments importants apparaissent dans cette définition :

- ✓ **L'assureur répartit le risque.** L'assurance ne peut en effet fonctionner que dans le cadre d'une pluralité d'individus assurés, celle-ci devant être suffisante pour que la « loi des grands nombres » s'applique.
- ✓ **La répartition du risque se fait à égalité.** Chaque assuré doit payer le prix adéquat et les risques doivent en principe être homogènes.

Le mécanisme de mutualisation n'est cependant pas incompatible avec le fait que chaque assuré bénéficie d'une garantie propre, indépendante de celles qui sont accordées aux autres personnes du groupe. L'assureur mutualise les risques afin que le coût d'un sinistre soit partagé, mais chaque assuré paie une prime proportionnelle à sa propre probabilité de sinistre !

Mutualiser permet à chacun de faire des économies car, en répartissant le coût des sinistres éventuels sur le plus grand nombre possible d'individus, on diminue le prix pour chacun.

Le mécanisme de la capitalisation

Le propos n'est pas ici de prendre part au débat opposant les partisans respectifs de la capitalisation et de la répartition, mais simplement d'indiquer quel sens précis il convient de donner au mot « capitalisation » lorsqu'il est associé à l'activité d'assurance vie.



Contrairement à la répartition où l'ensemble des recettes perçues au cours d'une année sert à financer les prestations versées durant cette même année, dans le régime par capitalisation, chacun épargne pour lui-même. Ce qui est mutualisé, c'est la gestion financière, le risque restant individualisé. En conséquence, l'organisme gestionnaire ne verse jamais que les prestations qui ont été provisionnées.

L'avantage, c'est que, en théorie, le système ne peut pas déraiper. Mais on a vu, aux États-Unis et en Grande-Bretagne, des fonds de pension par capitalisation ruinés pour cause de mauvaise gestion, de prise de risques excessive ou de retournement des marchés.

Le défaut, c'est que la capitalisation n'accorde de pension qu'à ceux qui ont les moyens de cotiser et qu'il n'y a pas de pension minimale : si l'on cotise peu, on recevra peu. Il n'y a pas de solidarité.

L'assurance vie dans sa dimension épargne fonctionne sur le mode de la capitalisation. C'est un régime privé, individuel. Les assureurs perçoivent des primes et prennent l'engagement de verser un capital ou une rente à la sortie du contrat. Sur le plan prudentiel, les placements doivent couvrir

à tout moment, à l'actif, les engagements pris envers les assurés, dont le montant est représenté, au passif, par les provisions dites « techniques » ou « mathématiques ».

Le calcul de ces provisions est renouvelé par chaque société au moins une fois par an. Le montant global des provisions mathématiques relatives à l'ensemble des contrats d'assurance vie s'établissait à fin 2007 à plus de 1 000 milliards d'euros (à comparer aux 1 491 milliards d'euros d'actifs gérés cités dans le chapitre précédent).

L'économie du contrat

Plusieurs livres épais seraient nécessaires pour expliquer dans le détail l'économie du contrat d'assurance vie sous tous ses aspects. Essayons quand même d'en comprendre le fonctionnement.

D'abord, pour pouvoir assurer le décès ou la vie, établir des tarifs, se donner des objectifs de gestion raisonnables et ne pas prendre d'engagements intenable, il faut maîtriser les règles de la démographie. Sans avoir une idée de l'évolution de la population de ses assurés, aucun assureur ne pourrait garantir de servir des prestations qui l'engagent souvent sur plusieurs années, et parfois sur le restant de la vie de son client.

Les assureurs utilisent des tables de mortalité qui permettent de calculer l'évolution de l'espérance de vie moyenne des Français, par sexe et par tranche d'âge. Cela permet de mesurer le risque que chacun représente et donc de faire payer le prix le plus juste. Il existe des tables officielles, issues des enquêtes démographiques de l'Insee, qui sont remises à jour régulièrement. L'assureur peut aussi créer ses propres tables à partir de l'expérience acquise sur son portefeuille de clients, ces tables spécifiques devant être certifiées par des experts que l'on appelle des « actuaires ». En faisant cela, l'assureur espère que ses estimations seront plus précises et mieux adaptées qu'avec les tables nationales.

Les principaux facteurs ayant une incidence sur la mortalité

La construction d'un tarif équitable passe par l'identification et la quantification des différents facteurs de risque ayant une influence sur la mortalité. Parmi ces facteurs, l'assureur ne retiendra que ceux qui sont à la fois pertinents et aisément mesurables en pratique.

L'âge

L'âge joue un rôle prépondérant. Ainsi, entre 25 ans et 65 ans, le taux annuel de mortalité est multiplié par 16 pour les hommes et par 20 pour les femmes. Connaître le rythme de cette évolution est essentiel.

Le sexe

La mortalité des femmes est sensiblement inférieure à celle des hommes. Le sexe dit « faible » possède, en réalité, une solide constitution. Ainsi, durant toute la période de la vie active, la mortalité des hommes est de plus du double de celle des femmes. Le risque que ces dernières représentent est donc moins important dans les assurances en cas de décès. Mais il est plus important pour les assurances en cas de vie. Les femmes paient donc moins cher les assurances décès mais, dans les contrats « en cas de vie » ou viagers, elles reçoivent des rentes moins importantes car elles doivent être servies plus longtemps.

Les autres facteurs

Plusieurs autres facteurs ont également une influence sur la mortalité. Citons par exemple la pratique ou non d'un sport ou d'une activité physique, l'hygiène de vie ou l'alimentation. Certains assureurs proposent des tarifs compétitifs réservés aux non-fumeurs. Pour en bénéficier, le candidat à l'assurance doit signer une déclaration attestant qu'il n'a pas fumé depuis au moins deux ans. On a vu aussi des assureurs proposer des ristournes sur des contrats santé à ceux qui privilégieraient tel aliment réputé pour son effet bénéfique sur le cholestérol. Mais, jusqu'à présent, les assureurs ne sont pas allés très loin dans la segmentation de leur clientèle par habitude de vie ou dans l'incitation à la prévention des maladies.

La tarification du contrat

Les engagements de l'assureur sont irrévocables. Il a donc tout intérêt à évaluer correctement le coût du risque qu'il s'apprête à couvrir, sinon il pourra être contraint... de mettre la main à la poche. Cette évaluation est faite à l'aide d'une étude prévisionnelle dans laquelle entrent en jeu plusieurs ensembles d'éléments :

- ✓ Des éléments statistiques issus des tables de mortalité : probabilité de décès et/ou de survie des assurés, en fonction de la nature des garanties souscrites;
- ✓ Des éléments relatifs aux rendements financiers attendus des sommes qu'il va placer;
- ✓ Des éléments relatifs à ses coûts de fonctionnement (frais de commercialisation et de gestion des contrats) et à la rémunération de ses fonds propres.

Une fois cette évaluation opérée, l'assureur modélise les flux financiers annuels auxquels donnera lieu l'opération d'assurance :

- ✓ Flux de recettes : primes encaissées + produits financiers attendus résultant du placement des primes;
- ✓ Flux de dépenses : prestations payées au titre des garanties prévues au contrat + coûts de fonctionnement + rémunération des fonds propres.

Puis l'assureur détermine le montant des primes de manière à ce que l'ensemble des flux de recettes attendus équilibre – sur la durée de l'opération – l'ensemble des flux de dépenses attendus.

La clause de participation aux bénéfices

À moins de disposer d'une boule de cristal, l'assureur ignore ce que sera la mortalité réelle de ses assurés et surtout quel sera le montant des produits financiers qui auront été générés par le placement des primes. Il fixe donc au départ son tarif avec prudence.

Si tout se passe « normalement », l'assureur doit dégager bon an mal an un résultat excédentaire sur l'ensemble de son activité. Aussi la loi a-t-elle prévu l'obligation pour l'assureur d'attribuer une partie de ce résultat aux assurés : c'est le mécanisme de la participation aux bénéfices.

Chaque assureur doit déterminer le montant minimal global de participation aux bénéfices à reverser en application des dispositions réglementaires. Disons, pour simplifier, que l'assureur doit attribuer à l'ensemble de ses assurés au moins 85 % des produits financiers et 90 % des bénéfices techniques (ceux qui résultent de la différence entre le montant des primes d'un côté et l'addition des sinistres et des frais généraux de l'autre).

Cette obligation minimale à laquelle l'assureur est soumis s'apprécie au niveau de la société d'assurances et non pas contrat par contrat, ou catégorie de contrats par catégorie de contrats.

Les frais

Le Code des assurances impose aux assureurs une transparence en matière de frais : tous les frais prélevés doivent être clairement énoncés dans les documents contractuels. Il faut aussi rappeler que, dans la plupart des cas, ces frais sont négociables. Frais d'entrée, frais sur versements, frais de gestion, tout se discute. Les frais d'entrée sont les plus faciles à remettre en cause parce qu'ils sont uniques. Les frais sur versements ou les frais de gestion sont rarement supprimés mais peuvent être réduits. D'une manière générale, plus on aura d'argent à placer, plus on peut négocier.

La gestion

Les assureurs ont deux poches virtuelles. Une pour l'argent qui leur est confié pour des opérations d'épargne (vie, retraite) : cet argent ne leur appartient pas, ils en ont seulement la gestion. Une autre pour les primes qui servent à couvrir un risque : cet argent leur appartient, il leur a été donné en échange de leur couverture. Dans tous les cas, dès que l'argent reçu est mis dans les provisions mathématiques, l'assureur est tenu par des règles comptables strictes.

L'assureur ne peut pas, par exemple, avoir plus de 5 % d'actions ou de valeurs émises par une même entreprise ; il doit limiter le poids de ses investissements immobiliers et est obligé de respecter des règles strictes de dispersion de ses investissements. Il serait difficile de tout énumérer : ce sont les articles R. 332-1 à R. 332-64 du Code des assurances, soit vingt-cinq pages auxquelles il faut ajouter les arrêtés et les circulaires d'application, dont nous vous passerons le détail...

En résumé, l'assureur ne peut pas faire n'importe quoi. Il doit en particulier respecter la règle de congruence qui lui impose d'investir la provision d'un risque dans la même monnaie que la prime payée par l'assuré. Cela rend les assureurs européens « un peu moins » sensibles aux vicissitudes des marchés. Ils ont ainsi été « un peu moins » touchés que les banques par la crise des *subprimes*. « Un peu moins » car on peut seulement investir sur des produits financiers à risques libellés en euros cotés en Europe, mais assis sur des titres pourris libellés, eux, en dollars et cotés à New York ou à Chicago.

D'autres règles non écrites protègent les assureurs. Ils ont par exemple l'habitude de se fixer en fin d'année des objectifs de réalisation de plus-values pour l'année suivante. Et traditionnellement, les directions financières réalisent ces ventes de titres pour moitié au premier trimestre de l'année. Si les cours s'effondrent par la suite, ils auront toujours réussi à engranger des liquidités.

Épargner ou prévoir

Le bon contrat d'assurance, c'est celui qui convient à vos besoins. Il existe un grand nombre de types de produits différents. Parmi cette offre pléthorique, il y a certainement un contrat adapté à votre situation et à vos objectifs. Encore faut-il savoir le dénicher et comprendre de quoi on parle. Oui, il se pourrait que vous deviez lire votre contrat avant de le signer !

Épargner ou prévoir, la frontière entre ces deux objectifs est moins nette qu'il n'y paraît. Pour la prévoyance il y a l'assurance décès et ses différentes composantes. Épargner, c'est faire appel à l'assurance vie avec un horizon de placement long : huit ans au moins, c'est la durée minimale qui permet

aujourd'hui de profiter des avantages fiscaux. Mais l'épargne n'a pas pour but unique de faire fructifier de l'argent. Elle est aussi une forme de précaution contre un éventuel coup dur. Dans ce cas, on recherchera plus la sécurité et la sauvegarde du capital que la performance financière. L'assurance vie peut atteindre ces deux objectifs, voire les concilier, en permettant une garantie du capital et une rémunération, modeste mais certaine, avec les contrats en euros.

La classification des contrats

D'abord, se repérer : on distingue ainsi quatre grandes familles de contrats «vie».

- ✔ Les assurances en cas de décès ou assurance décès. Entrent dans cette famille les contrats qui ne comportent que des garanties en cas de décès. Parmi ces contrats, citons l'assurance temporaire, l'assurance vie entière et la rente de survie.
- ✔ Les assurances mixtes. Appartiennent à cette famille les contrats qui combinent des garanties en cas de décès et des garanties en cas de vie. Ces contrats sont l'assurance mixte et l'assurance combinée.
- ✔ Les produits dits d'«épargne» (assurance vie), assortis ou non de garanties décès majorées et proposant généralement au terme du contrat le choix entre le versement d'un capital et celui d'une rente.
- ✔ Les rentes viagères, simples ou réversibles.

Le bilan préalable

Avant de faire vos choix, vous devez vous poser quelques questions : pour quel(s) risque(s) et pour quel(s) montant(s) ? Est-ce dans le but de préparer l'avenir, de prévoir les conséquences financières du décès, de garantir le remboursement d'un emprunt ? (La liste n'est pas exhaustive.)

Les réponses à ces questions vont dépendre :

- ✔ De votre situation familiale : vous vivez seul ou non, vous avez ou non des ascendants ou descendants à charge ;
- ✔ Du niveau de votre patrimoine et de sa composition ;
- ✔ Du montant de vos ressources régulières et de votre capacité d'épargne ;
- ✔ Des garanties dont vous pourriez bénéficier par ailleurs, dans le cadre d'un régime collectif de prévoyance et/ou de retraite. Ces régimes ont souvent un excellent rapport qualité-prix et les garanties prévues par ces régimes peuvent, dans certains cas, s'avérer suffisantes ;
- ✔ De vos objectifs : voulez-vous vous protéger ou protéger vos proches ? Accroître votre patrimoine ou simplement éviter son érosion ?...

Assurances décès, assurances combinées et garanties complémentaires

Si vous voulez que vos proches soient à l'abri du besoin dans le cas où vous viendriez à disparaître prématurément, vous souscrirez une assurance en cas de décès.

L'assurance temporaire décès

L'assurance temporaire décès, appelée plus communément *assurance temporaire*, a pour objet de garantir le versement d'un capital au moment du décès de l'assuré, si ce décès survient pendant la durée du contrat. Le risque couvert est le décès « toutes causes », c'est-à-dire le décès consécutif à une maladie ou à un accident.

L'assurance temporaire se présente sous plusieurs variantes. Selon la formule choisie, le contrat peut être souscrit moyennant le paiement :

- ✓ De primes annuelles constantes. Le montant de la prime reste fixe pendant toute la durée du contrat.
- ✓ De primes variant périodiquement en fonction de l'âge atteint. La prime augmente en suivant l'évolution de la mortalité.

L'âge au moment de la souscription fait varier le tarif demandé par l'assureur, qui se base sur les tables de mortalité pour évaluer le risque que vous représentez. En général, on s'assure lorsque le risque commence à se matérialiser, l'âge venant, mais il peut être intéressant de s'assurer jeune en optant pour un contrat de longue durée, le risque d'être recalé pour raison médicale étant alors très faible. Si l'on souscrit à 65 ans, ce sera plus délicat.

Le Tableau 9-1 indique pour quelques âges le prix d'une assurance temporaire d'un an garantissant en cas de décès le versement d'un capital de 100 000 €.

Tableau 9-1 : Montant en euros de la prime d'assurance temporaire décès d'un an pour un capital de 100 000 €

<i>Âge</i>	<i>Tarif hommes</i>	<i>Tarif femmes</i>
20 ans	102	35
25 ans	105	35
30 ans	116	42
35 ans	153	70
40 ans	237	114
45 ans	397	180
50 ans	582	251
55 ans	821	346
60 ans	1 146	468
65 ans	1 719	697
70 ans	2 658	1 133
75 ans	4 117	1 970

Prenons l'exemple d'un homme de 40 ans qui souhaite s'assurer en cas de décès pour un capital de 100 000 € durant une période de quinze ans. Si son contrat prévoit une augmentation annuelle des primes, sa première prime annuelle s'élèvera à 237 €. Les primes suivantes augmenteront progressivement (les valeurs intermédiaires ne figurent pas dans le tableau) pour atteindre 397 € à l'âge de 45 ans, 582 € à l'âge de 50 ans, etc.

Notre assuré préférera peut-être payer une prime annuelle constante, qui sera une sorte de moyenne entre la plus faible et la plus élevée.

L'assurance en couverture de prêt

Communément appelée « assurance emprunteur », l'assurance en couverture de prêt sert de garantie à l'organisme de crédit, en cas de décès.

Les garanties

L'assurance en couverture de prêt est un cas particulier de l'assurance temporaire décès. Contrairement à une idée reçue, elle n'est pas obligatoire. Elle sert de garantie à l'établissement prêteur. Si l'emprunteur-assuré décède

avant le terme du prêt, l'assureur verse à l'établissement prêteur le capital et les intérêts restant dus à la date du décès.

Il est aussi possible, si la banque l'accepte, d'utiliser une assurance décès souscrite auparavant dans un autre cadre (un contrat collectif, par exemple). On appelle cela une « délégation d'assurance » mais il faut que les capitaux garantis soient suffisants pour couvrir le prêt.

La garantie en cas de décès de l'assurance en couverture de prêt est le plus souvent complétée par une garantie incapacité-invalidité, et parfois par une garantie perte d'emploi.

La tarification

Deux modes de tarification sont aujourd'hui pratiqués par les assureurs. Tous deux se caractérisent par un taux de prime qui reste constant pendant toute la durée du prêt. En fonction du mode prévu par le contrat, ce taux s'exprime :

- ✓ Soit en pourcentage du capital initial. La cotisation d'assurance demeure alors fixe durant tout le prêt.
- ✓ Soit en pourcentage du capital restant dû. La cotisation d'assurance décroît alors de manière continue, en suivant l'évolution du capital restant dû.

La tarification exprimée en pourcentage du capital initial n'est pas toujours bien comprise par le grand public. Au premier abord, il ne paraît pas logique que la prime reste constante alors que, parallèlement, le capital restant dû – représentant l'engagement de l'assureur – décroît au fil des ans. Pourtant, il ne s'agit que d'une répartition différente de l'effort dans le temps (plus important au début dans le cas d'une prime en pourcentage du capital restant dû) qui est équivalente sur le plan financier.

L'assurance « vie entière »

Le contrat d'assurance *vie entière* permet d'être assuré en cas de décès, sans limite de durée, d'où son nom. Selon le choix effectué par le client, ce contrat peut être souscrit moyennant le paiement :

- ✓ De primes annuelles viagères : les primes sont payables jusqu'au décès de l'assuré;
- ✓ De primes annuelles payables pendant une durée limitée, fixée à la souscription;
- ✓ D'une prime unique, versée au moment de la souscription.



L'assurance vie entière comporte la particularité importante suivante : bien que toutes les primes soient affectées exclusivement à la couverture du risque décès, une épargne se constitue progressivement – et automatiquement – dans le cadre du contrat. Cette épargne n'est autre que la fameuse « provision mathématique ». Elle est restituée au souscripteur si ce dernier souhaite mettre fin à son contrat.

La rente de survie

Le bénéficiaire du capital versé à la suite du décès de l'assuré a toujours la possibilité de demander à l'assureur de convertir ce capital en rente viagère. Mais le montant de la rente ne peut alors être déterminé à l'avance car il dépend de l'âge atteint par le bénéficiaire à la date du décès de l'assuré, et de la durée de paiement souhaitée si le bénéficiaire opte pour une rente temporaire.

Une formule d'assurance permet cependant de garantir contractuellement, au moment de la souscription, le montant de la rente qui sera servie au bénéficiaire, et ce quelle que soit la date à laquelle surviendra le décès de l'assuré. Cette formule est la *rente de survie*. Elle se décline sous de multiples formes. Les deux principales sont :

- ✓ **La rente de conjoint, que l'on rencontre principalement en prévoyance collective.** Une rente temporaire ou viagère est versée au conjoint si l'assuré décède avant d'avoir atteint l'âge de la retraite.
- ✓ **La rente éducation, appelée également « rente d'orphelin ».** Une rente temporaire destinée à subvenir aux besoins d'un enfant et à assurer notamment le financement de ses études est versée jusqu'au terme fixé au contrat si l'un de ses parents (le parent assuré) décède avant ce terme.

Notons que le bénéficiaire d'une rente de survie n'est pas un bénéficiaire comme les autres : il est nommément désigné à la souscription mais, surtout, il ne peut en aucun cas être changé en cours de contrat. Ce bénéficiaire est un bénéficiaire *intuitu personae*. Son âge au moment de la souscription est pris en compte dans le calcul de la prime.

L'assurance combinée

L'*assurance combinée* est une formule qui réunit, dans un même contrat, deux garanties : une garantie en cas de décès et une garantie en cas de vie. Les montants des capitaux assurés en cas de décès et en cas de vie sont fixés dans des proportions variables : le souscripteur du contrat choisit au départ le dosage qui lui convient au sein de la gamme proposée par l'assureur.



Un assureur commercialise une gamme de quatre assurances combinées que nous allons désigner par leurs noms de code respectifs « 100/25 », « 100/50 », « 100/100 » et « 100/150 ».

Un client s'assure en cas de décès pour un capital de 100 000 €. Il souscrit la formule « 100/50 ». S'il vient à décéder avant le terme du contrat, les bénéficiaires désignés percevront le capital décès, soit 100 000 €. S'il est toujours en vie, il percevra au terme une somme égale à : $100\,000 \times 50\%$ = 50 000 € (montant de la garantie en cas de vie).

Si ce même client avait souscrit la formule « 100/150 », il percevrait au terme une somme égale à : $100\,000 \times 150\%$ = 150 000 €.

L'assurance mixte

L'assurance mixte est un cas particulier de l'assurance combinée. C'est précisément une assurance combinée « 100/100 », c'est-à-dire un contrat comportant des garanties en cas de décès et en cas de vie d'un montant identique. Si l'assuré est en vie à la fin du contrat, il reçoit le capital prévu; s'il décède avant la fin du contrat, les bénéficiaires du contrat se partagent ce même capital.

Les assurances mixtes ont eu très mauvaise presse pendant longtemps. Il est vrai que dans les années 1980 les assureurs ont sorti beaucoup de contrats de ce type, masquant des frais importants auxquels s'ajoutaient souvent un « escompte de commissions » (voir plus loin). L'assuré qui investissait perdait au minimum un ou deux ans dans la constitution de son épargne, ce qui était masqué par la complexité du produit.

En réalité, il est tout à fait possible de créer des assurances mixtes intéressantes, sans mécanisme d'escompte de commissions. Mais ces produits ne serviront jamais des taux de rendement très élevés. Ils valent surtout parce qu'ils permettent en même temps d'épargner et de se protéger.

Les garanties complémentaires

Il existe des garanties complémentaires à la garantie décès, qui couvrent le risque de perte d'autonomie, de décès accidentel, d'incapacité ou d'invalidité.

La garantie PTIA

Dans les formules étudiées jusqu'ici, l'assureur associe en règle générale à la garantie décès une garantie qui couvre le risque de perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA), qui est mise en œuvre si :

- ✔ l'assuré se trouve dans l'impossibilité absolue et définitive de se livrer à une occupation ou à un travail quelconque lui procurant gain ou profit ;
- ✔ l'assuré doit recourir à une tierce personne pour accomplir les actes ordinaires de la vie.

La mise en jeu de cette garantie entraîne le règlement par anticipation du capital décès. Le contrat prend alors fin. La garantie PTIA est accordée sans majoration de prime.

Le décès accidentel

En complément de la garantie décès, l'assureur propose le plus souvent au client de souscrire en option une garantie visant à majorer le capital versé lorsque le décès est provoqué par un accident. Le client opte pour une garantie complémentaire « doublement » ou « doublement/triplement ». En cas de décès par accident, les ayants droit de l'assuré reçoivent un capital doublé ou triplé. Le triplement est souvent une garantie réservée aux décès causés par un accident de la circulation.

L'incapacité et l'invalidité

Des garanties complémentaires couvrant les risques incapacité et/ou invalidité peuvent également être proposées en option. Elles donnent lieu au versement d'indemnités journalières et/ou d'une rente d'invalidité.

La garantie « exonération du paiement des primes » permet, comme son nom l'indique, d'exonérer le souscripteur du paiement des primes durant la période au cours de laquelle l'assuré est en arrêt de travail, à la suite d'un accident ou d'une maladie. L'exonération n'est effective qu'après une période, dite de « franchise », d'une durée variable : trente jours, soixante jours ou quatre-vingt-dix jours selon les contrats.

Épargner avec l'assurance vie

Dans l'esprit du public, un contrat d'assurance vie représente le plus souvent un contrat d'épargne. C'est le placement préféré des Français. Relativement souple, fiscalement très attractive, permettant d'avoir accès à une large palette de supports d'investissement, l'assurance vie est une vraie tirelire. Un endroit où l'on peut se contraindre d'épargner, mais en conservant la possibilité d'avoir accès à tout ou partie de son argent grâce au système des avances et des rachats.

Contrats en euros et contrats multisupports

Les contrats en euros et les contrats multisupports ont des profils de risque et de rentabilité différents.

Les contrats en euros

Les *contrats en euros* sont des contrats investis presque exclusivement en obligations que l'assureur s'engage à conserver jusqu'à l'échéance. Ils produisent donc un rendement relativement stable et le risque sur le capital est très faible.

Votre contrat peut prévoir un taux d'intérêt minimal garanti et/ou une participation aux bénéfices. Le taux d'intérêt garanti s'applique pendant toute la durée du contrat ou durant une période fixée, ou bien est annoncé chaque année pour l'année suivante.

La performance de ces contrats varie annuellement car les assureurs achètent continuellement des obligations et, suivant la conjoncture économique, ces dernières ne portent pas le même rendement. Dans les années 1980 et 1990, lorsque l'inflation était forte, les taux obligataires étaient élevés. Depuis la fin des années 1990, l'inflation est jugulée et les taux sont faibles. Les meilleurs contrats sont ceux qui sont adossés aux obligations longues (au-dessus de dix ans) que les assureurs ont achetées dans les années 1990, mais ces obligations arrivant peu à peu à échéance, elles sont remplacées par d'autres plus récentes et les taux de rendement des contrats en euros chutent.

Pour pallier cette chute, les assureurs ont la possibilité d'inclure dans leur portefeuille d'investissement une petite « poche actions ». C'est souvent celle-ci qui permet d'améliorer les rendements de ces contrats.

Ces dernières années sont aussi apparus des contrats en « euros diversifiés », qui investissent principalement dans des obligations « corporate », c'est-à-dire émises par des entreprises. Ces contrats offrent des rendements deux à trois fois supérieurs aux contrats en euros classiques (investis, eux, principalement en obligations d'État), mais ils sont encore trop jeunes – ils n'existent que depuis 1985 ou 1986 – pour que l'on puisse dire s'ils sont aussi sûrs que ces derniers.

Les contrats multisupports

Le contrat en francs de papa – transformé en contrat en euros depuis – a vu arriver à l'aube des années 1980 un nouveau venu : le contrat en UC. Au début, il s'agissait d'un contrat monosupport, dénommé ainsi car il ne comportait qu'une seule unité de compte. Ses primes et ses garanties étaient libellées en actions d'une Sicav ou en parts d'une SCI.

Puis est apparue une nouvelle formule de contrat : le *contrat multisupport*. Ce dernier permet à l'épargnant d'investir des sommes d'argent en les répartissant sur les supports de son choix : sur un fonds en euros, offrant une totale sécurité, et/ou sur des unités de compte permettant de générer de meilleures performances, avec toutefois un risque plus ou moins important à la clé.

UC : kesako ?

« UC » : le sigle employé par les pros pour désigner les unités de compte. On parle d'unités de compte parce que dans ces contrats l'assureur ne garantit pas la valeur des titres inclus dans le portefeuille, mais leur nombre, par exemple 35,4 parts de la Sicav X et 51 parts du FCP Y. On compte donc des actions, des obligations, des titres, des bons ou des parts, chacun étant une unité dont la valeur fluctue...

La liste des unités de compte autorisées est définie à l'article R. 131-1 du Code des assurances. Cette liste répertorie un grand nombre d'actifs, dont les principaux sont les suivants :

- ✓ Obligations et autres valeurs émises ou garanties par l'un des États membres de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE);
- ✓ Obligations émises ou garanties par un organisme international à caractère public dont

un ou plusieurs États membres de la Communauté économique européenne font partie;

- ✓ Obligations émises ou garanties par les collectivités publiques territoriales d'un État membre de l'OCDE;
- ✓ Obligations, parts de fonds communs de créances et titres participatifs négociés sur un marché reconnu;
- ✓ Titres de créances négociables (billets de trésorerie et certificats de dépôt);
- ✓ Bons à moyen terme négociables;
- ✓ Actions de Sicav et parts de fonds communs de placement (FCP);
- ✓ Actions et autres valeurs mobilières;
- ✓ Parts ou actions des sociétés civiles immobilières ou foncières.

Le nombre de supports proposés est vaste. Il y en a pour tous les tempéraments, l'épargnant choisit en fonction du risque qu'il est prêt à accepter. C'est en effet la performance des supports qui fait le rendement du produit, lorsque cette performance n'est pas négative...

Pour guider l'épargnant dans son choix, les assureurs proposent le plus souvent des offres « profilées » : à ces offres correspondent des supports qui sont gérés de manière « prudente », « équilibrée » ou « dynamique ».

En règle générale, le souscripteur du contrat peut – sous certaines conditions et moyennant des frais – procéder à des arbitrages entre les différents supports.

Dans un contrat en euros, c'est l'assureur qui prend le risque financier. Dans un contrat en UC, il n'y a aucune garantie en capital et c'est donc l'assuré qui prend le risque financier, au moins sur la partie qui est investie en actions. Car les contrats en UC peuvent se transformer en « vrais-faux » contrats en euros : il suffit de ne sélectionner que des supports obligataires.

Le contrat multisupport permet aussi de diversifier son épargne en misant sur des supports différents. Très peu d'assurés « arbitrent » en souscrivant des supports en actions lorsque la Bourse monte, ou lorsqu'elle a beaucoup baissé, et en repassant sur les euros quand la Bourse monte trop ou dès qu'elle commence à chuter. C'est dommage car ces produits sont d'excellentes armes pour profiter au mieux des actions en limitant les risques. Celui qui veut optimiser la performance de son contrat doit prendre le temps de le gérer.

Et si la compagnie fait faillite ?

Depuis 1945, une seule – très petite – compagnie d'assurance vie française, Europavie, a fait faillite. C'est à la suite de cet événement qu'a été créé le fonds de garantie des assurances

de personnes. En cas de faillite, il indemniserait chaque assuré dans la limite d'un plafond de 70 000 € pour l'ensemble de ses contrats. Ce plafond s'entend par assuré et par compagnie.

Vivre de ses rentes

Incompréhension de son mécanisme, prix élevé et image un peu vieillotte, la rente viagère a tout pour prêter le flanc à la critique. Elle présente pourtant des avantages indéniables. Le principe est simple : vous versez un capital, par exemple celui que vous aurez constitué pendant la phase d'épargne de votre assurance vie. L'assureur le gère et vous verse tous les mois une rente jusqu'à la fin de vos jours. Bien sûr, l'assureur se paie en prélevant des frais. Mais si vous vivez plus longtemps que la moyenne, il en sera de sa poche. À lui de jongler avec les tables de mortalité pour que, sur l'ensemble de sa clientèle, il parvienne à tirer un bénéfice.

Vivre de ses rentes... coûte cher !

Eh oui, tout augmente de nos jours : le coût de la vie, mais aussi le coût... de l'espérance de vie. L'allongement continu de l'espérance de vie a en effet une incidence immédiate sur le montant du capital à verser pour percevoir une rente viagère.

Le Tableau 9-2 indique la valeur de ce capital, selon l'âge, pour une rente viagère mensuelle de 1 000 €.

Tableau 9-2 : Capital constitutif d'une rente viagère immédiate mensuelle de 1 000 €*

Âge	Tarif hommes	Tarif femmes
55 ans	300 805	323 904
60 ans	265 492	290 647
65 ans	227 319	254 167
70 ans	187 754	214 992
75 ans	149 204	174 403
80 ans	111 683	134 497
85 ans	79 560	98 306

* Tables de génération 2005, rente souscrite en 2009. Source : arrêté du 20 décembre 2005.

Prenons l'exemple d'une femme de 65 ans qui souscrit sa rente en 2009 : pour percevoir une rente viagère immédiate de 1 000 € par mois, elle devra mettre sur la table près de 255 000 €.

Ces chiffres sont éloquentes : la rente coûte cher. Mais ce coût n'est que la conséquence directe de la forte espérance de vie que nous connaissons aujourd'hui.

En échange, le rentier possède une vraie sécurité car le montant de la rente est garanti à vie : le rentier a la certitude de percevoir des revenus réguliers jusqu'à la fin de ses jours. Le montant de ces revenus garantis ne peut en aucun cas baisser. Le seul défaut, c'est que plus le temps passe et plus l'inflation pèse, grignotant ainsi le pouvoir d'achat de la rente mensuelle. L'assureur revalorise chaque année la rente pour y parer, en fonction des performances de ses placements mais cela peut ne pas être suffisant...

La réversion

Le contrat de rente peut stipuler que, au décès du rentier, la rente continuera à être versée - en totalité ou pour une fraction de son montant - au profit d'un bénéficiaire désigné. Ce bénéficiaire, qui est le plus souvent le conjoint ou le concubin de l'assuré, doit être désigné au moment de la souscription.

Plusieurs modalités de réversion sont proposées. Elles sont énumérées par ordre de prix décroissant :

- ✓ La réversion totale « 100/100 ». En cas de décès du rentier principal, le bénéficiaire qu'il a désigné reçoit la rente inchangée.

- ✓ La réversion partielle. Le bénéficiaire désigné reçoit de 50 à 80 % de la rente.
- ✓ La réversion réciproque. Lorsque survient le premier décès parmi les deux têtes, le survivant reçoit de 50 à 80 % de la rente.

La disponibilité de son argent

Il est possible de disposer d'une partie ou de la totalité de son argent placé, soit sous forme de rachat, soit sous forme d'avance.

Le rachat total ou partiel

Comme son nom ne l'indique pas, le rachat est l'opération qui vous permet de récupérer tout ou partie de l'épargne disponible de votre contrat. Pour disposer de votre argent, vous demandez à l'assureur de procéder :

- ✓ Soit à un rachat total. Vous percevez alors ce qu'on appelle la « valeur de rachat » du contrat, c'est-à-dire ce à quoi vous avez droit, et le contrat prend fin.
- ✓ Soit à un rachat partiel. Vous percevez alors une fraction de l'épargne disponible du contrat.

La faculté de rachat n'est pas ouverte à tous les types de contrats. Parmi les contrats non rachetables, citons principalement les assurances temporaires décès, les rentes de survie, ainsi que les rentes viagères immédiates ou en cours de service.



Certains contrats en « euros diversifiés » ne sont pas non plus rachetables pendant dix ans. L'absence de valeur de rachat indique une aliénation des sommes investies qui sortent donc de l'assiette de l'ISF.

Le rachat partiel n'est quant à lui possible que si le contrat le prévoit : en pratique, seuls les contrats d'épargne autorisent ce type d'opération.

L'escompte de commissions

Certains assureurs rémunèrent leurs intermédiaires en leur versant, au moment de la souscription, des commissions calculées non pas sur la prime de première année, mais sur la totalité ou la quasi-totalité des primes prévues au contrat. Les commissions ainsi calculées sont versées en une seule fois ou sont fractionnées sur une courte période, de l'ordre de deux ans. C'est ce que l'on appelle l'*escompte de commissions*, parfois aussi appelé « précompte » ou « réescompte de commissions ».

Procéder ainsi n'est pas répréhensible en soi, dès lors que ce mécanisme d'escompte est neutre pour le client. Mais le problème est que

les assureurs qui se livrent à cette méthode de rémunération imputent en général cet escompte sur l'épargne du client. Conséquence : la valeur de rachat du contrat est très faible, voire nulle, durant la première année ou les deux premières années du contrat. Et au cours des années suivantes, elle reste inférieure à celle d'un contrat strictement équivalent mais qui ne comporterait pas ce mécanisme d'escompte.

Le piège de l'escompte, c'est que l'on vous indique des frais annuels moyens mais que ceux-ci seront prélevés d'un seul coup, ce qui n'est parfois pas mentionné très visiblement.

L'avance

Si votre contrat a une valeur de rachat et que vous avez momentanément besoin d'argent, vous pouvez demander à votre assureur de vous consentir une *avance*. L'avance ne clôturera pas le contrat, vous en gardez les qualités fiscales.

L'avance est assimilable à un prêt gagé sur la provision mathématique (autrement dit l'épargne disponible) du contrat. Elle ne modifie ni le fonctionnement du contrat ni son économie. Les instances professionnelles de l'assurance ont élaboré une recommandation portant sur l'utilisation des avances dans les contrats d'assurance vie. Les règles à respecter en la matière sont les suivantes :

- ✓ L'avance est une opération destinée exclusivement à financer un besoin momentané du souscripteur. Elle doit donc avoir un caractère exceptionnel.
- ✓ Le montant de l'avance ne doit pas dépasser 80 % du montant de la provision mathématique pour les contrats en euros et 60 % pour les contrats en unités de compte (*N. B.* : dans les contrats en unités de compte, les avances ne peuvent s'effectuer qu'en euros : l'assureur ne fait pas l'avance d'un nombre d'unités de compte mais celle d'un montant fixe. Le remboursement de l'avance n'est donc en aucun cas affecté par la variation de la valeur des unités de compte).
- ✓ L'avance doit être limitée dans le temps : sa durée ne peut excéder trois années renouvelables par tacite reconduction.

L'assureur perçoit des intérêts sur les avances qu'il accorde, à un taux qui doit être clairement indiqué au souscripteur au moment de l'opération. Ce taux d'intérêt est au moins égal au taux moyen des emprunts d'État (TME) majoré du taux des frais de gestion du contrat et de la rémunération normale de l'assureur. Dans les contrats en euros, ce taux d'intérêt doit en outre être au moins égal au taux de rémunération du contrat majoré du taux des frais de gestion du contrat et de la rémunération normale de l'assureur. L'avance n'est donc pas toujours moins chère qu'un prêt bancaire. Mais elle peut être beaucoup plus simple et plus rapide à obtenir.



En théorie, il est possible de proposer à son banquier un contrat d'assurance vie comme garantie pour un emprunt au lieu de souscrire une assurance emprunteur, une caution ou une hypothèque. Cette pratique, fréquente aux États-Unis, est encore rare en France.

Chapitre 10

Souscrire un contrat d'assurance

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Les informations essentielles
 - ▶ L'expiration des contrats
 - ▶ Assurance vie et fiscalité
 - ▶ Le règlement des conflits
-

Souscrire un contrat d'assurance est un acte qui vous engage sur une certaine durée. Il ne faut donc jamais le prendre à la légère. D'autant que si vous manquez de sérieux, c'est vous qui en subirez les conséquences. L'assurance se noue par contrat : toutes les parties contractantes ont des obligations. La principale, c'est de bien se connaître.

Les principes de base

Il existe des notions basiques mais néanmoins essentielles à connaître en matière de souscription de contrat d'assurance.

L'information à donner

Le premier point à bien avoir à l'esprit, c'est que dans le contrat d'assurance vous allez devoir donner des informations. Ces dernières sont indispensables pour que l'assureur ait une bonne connaissance du risque qu'il va couvrir et puisse pratiquer le tarif adéquat.

Ces informations vous engagent. En assurance vie comme en assurance dommages, l'article L. 113-8 du Code des assurances est très clair : « Le contrat d'assurance est nul en cas de réticence ou de fausse déclaration intentionnelle de la part de l'assuré, quand cette réticence ou cette fausse déclaration change l'objet du risque ou en diminue l'opinion pour l'assureur,

alors même que le risque omis ou dénaturé par l'assuré a été sans influence sur le sinistre.» En assurance dommages, «les primes payées demeurent alors acquises à l'assureur, qui a droit au paiement de toutes les primes échues (c'est-à-dire dues) à titre de dommages et intérêts». Cela n'est pas applicable en assurance vie où l'on peut arrêter à tout moment de verser des primes, la seule conséquence étant alors la réduction (on réduit les sommes auxquelles vous avez droit – voir plus bas). Il faut aussi prendre garde à signaler par lettre recommandée sous quinze jours les changements survenus dans votre vie et qui modifient les renseignements donnés à l'assureur lors de la souscription ou qui modifient la nature du risque assuré.

Se croire assuré et n'avoir droit à rien, c'est le risque. Dans certains domaines, la loi établit quand même quelques garde-fous. L'un des plus intéressants se cache dans l'article L. 113-11 du Code des assurances qui indique que sont nulles «toutes clauses frappant de déchéance l'assuré à raison de simple retard apporté par lui à la déclaration du sinistre aux autorités ou à des productions de pièces, sans préjudice du droit pour l'assureur de réclamer une indemnité proportionnée au dommage que ce retard lui a causé».



Cela veut dire que, chaque fois qu'un assureur vous fixe des limites de temps pour déclarer un sinistre, il est légèrement en dehors des clous. Légèrement : ce n'est que si ce retard lui a causé un préjudice qu'il peut déchoir l'assuré du bénéfice du remboursement du sinistre. Il est reconnu que ne déclarer le décès de la grand-tante qui vous a désigné bénéficiaire de son énorme contrat d'assurance vie qu'après avoir épanché votre peine est plus que normal.

Vous ne pouvez pas être déchu de vos droits d'assuré si vous appelez votre compagnie ou votre mutuelle une semaine après l'accident, au lieu des quarante-huit heures parfois abusivement imposées dans les polices. L'assureur ne peut exiger moins de cinq jours pour un accident, ni moins de deux jours en cas de vol et moins de vingt-quatre heures... en cas de décès du bétail. C'est la loi, article L. 113-2 du Code des assurances!

Si vous signalez l'accident trois ans plus tard, vous aurez cependant plus de mal à être crédible.

L'information à recevoir

C'est surtout en assurance vie que le volume des données communiquées par l'assureur est important.

Pour les contrats signés avant le 1^{er} mars 2006

Pour simplifier, sachez que, pour les contrats signés avant le 1^{er} mars 2006, l'assureur a dû obligatoirement remettre au futur assuré un contrat ou un projet de contrat et une note d'information. Le projet de contrat doit contenir

un modèle de lettre permettant de renoncer à la souscription et indiquer le délai durant lequel il est possible de renoncer et de récupérer son épargne. Normalement, ce délai est de trente jours si tous les documents et toutes les informations légales ont bien été transmis à l'assuré. La note d'information est une sorte de mode d'emploi du contrat qui détaille les garanties, le mode de versement des primes (prime unique, versements programmés – à fuir s'ils sont obligatoires –, versements libres).

Dans les informations indispensables figure, en particulier pour les contrats avec valeurs de rachat qui, rappelons-le, permettent de retirer de l'argent de son contrat d'assurance vie, le tableau de progression annuelle de ces valeurs sur huit ans. L'absence de ce tableau, l'information erronée ou biaisée entraîne la continuation du délai de renonciation. Tant que l'assuré n'a pas été correctement informé, il peut renoncer au contrat et récupérer son investissement sans aucun dédommagement à verser à l'assureur et sans que celui-ci puisse lui retenir de frais.



Dans de nombreux cas, des épargnants ont ainsi pu récupérer des années de versements – par exemple, sur des contrats à frais précomptés (ceux pour lesquels plusieurs années de commissions dues au vendeur sont prélevées dans les douze ou vingt-quatre premiers mois au lieu d'être étalées sur la durée de vie du contrat) au rendement catastrophique – simplement parce que l'assureur n'avait pas joint le tableau de valeur de rachat au contrat ou que celui-ci était incomplet et ne permettait pas à l'assuré d'estimer la progression de son investissement.

Pour les contrats signés depuis le 1^{er} mars 2006

Depuis le 1^{er} mars 2006, la note d'information n'est plus obligatoire, l'assureur doit cependant y substituer un encadré placé au début du contrat d'assurance qui doit reprendre les principales caractéristiques de celui-ci en les exposant au premier plan.

Sachez, en outre, que tout contrat d'assurance doit comporter le nom du vrai preneur de risque. Si vous prenez un contrat chez un agent général, un courtier ou un conseiller en gestion de patrimoine, qu'il s'agisse d'assurance vie ou d'assurance dommages, le contrat doit toujours comporter le nom de l'assureur.

Le cas particulier des questionnaires

Très souvent la souscription d'un contrat vie, décès, emprunteur ou prévoyance/santé est liée à un questionnaire de santé (les professionnels préfèrent dire « questionnaire d'assurance », c'est plus neutre). Dans de nombreux pays européens, l'assuré doit aussi déclarer spontanément les informations non expressément demandées par l'assureur, mais qui pourraient avoir une influence sur la vie du contrat. Ce n'est pas le cas en France.



Vous n'avez à déclarer que ce qui est directement demandé. Il n'est pas, même légalement, obligatoire de répondre à une question du type « avez-vous eu connaissance d'une pathologie autre que celles mentionnées dans ce questionnaire, qui risquerait de se déclencher chez vous dans un futur proche? ». En fait, même si la maladie s'est déjà déclenchée, si l'assureur ne pose pas la question, il n'y a pas à lui faire de réponse. Ensuite, c'est à la compagnie ou à la mutuelle de devoir prouver que vous lui avez caché quelque chose.

Cela n'a pas été laissé ainsi par hasard. Même si les assureurs le regrettent, cette mesure les oblige à accepter un peu plus de risques qu'ils ne voudraient en prendre. Elle les empêche de ne sélectionner que les gens en bonne santé. D'ailleurs, il n'est pas rare d'être contacté par des commerciaux cherchant à vendre des mutuelles et demandant au client prospecté s'il n'a pas de frais dentaires ou optiques à venir, histoire de placer plus facilement leur contrat santé et de le fidéliser. Quelqu'un qui se soigne pour des affections non mortelles et pas trop longues bien sûr, c'est quelqu'un qui va guérir et qui continuera à payer ses primes! C'est donc sur la durée un bon client pour l'assureur : c'est ce qui explique ce type de démarchage, un peu surprenant.

Les assurances emprunteurs

Les questionnaires de santé sont souvent utilisés pour la souscription des contrats « emprunteurs », ces assurances qu'il est fortement conseillé de souscrire si vous avez recours à un prêt bancaire.



Sur ce point, d'ailleurs, sachez qu'aucun texte de loi n'oblige à s'assurer. Ce sont les banquiers qui le demandent, comme garantie supplémentaire. En conséquence, vous ne devez jamais être obligé de souscrire l'assurance de prêt que celui-ci vous propose, souvent à un tarif prohibitif (ce serait de la vente forcée). Vous avez parfaitement le droit de faire jouer la concurrence en vue de substituer un contrat moins cher, il y en a de plus en plus.

Dans les années 1990, les assureurs ont eu tendance à exclure de ces contrats les personnes affectées d'une maladie de longue durée et en particulier les malades d'un cancer ou du sida. Cela a eu pour conséquences, alors que l'espérance de vie de ces malades ne cesse de progresser, de les exclure de la possibilité d'emprunter. Pour pallier cette difficulté et éviter de pousser les gens à faire de fausses déclarations et ainsi risquer la nullité de leur contrat, les assureurs ont signé un premier accord avec l'État et les associations en 2001. En 2006, cette convention a été revue et élargie pour devenir la convention Aeras (s'Assurer et emprunter avec un risque aggravé de santé).

Cette convention stipule que les malades ont droit à une assurance emprunteur y compris pour couvrir l'impossibilité d'effectuer les actes de la vie quotidienne ou d'exercer une profession. Les refus d'assurer doivent

désormais être motivés. Une instance de médiation malades/assureurs a été créée et les primes d'assurance de la garantie invalidité et décès ont été plafonnées à 1,5 % du taux effectif global de l'emprunt pour les emprunteurs les plus modestes. C'est encore cher, mais cela empêche les assureurs de se réfugier derrière des tarifs prohibitifs pour ne pas avoir à justifier d'un refus d'assurer.

L'auto et l'habitation

Un agent général représente sa compagnie. Ce n'est pas le cas pour les courtiers et les conseillers en gestion de patrimoine : ils sont normalement les mandants de leurs clients qu'ils doivent représenter face aux assureurs. Les intermédiaires d'assurance doivent donc, depuis la directive européenne de 2002 transposée en droit français par la loi 2005-1564 du 15 décembre 2005 qui leur a été consacrée, vous informer systématiquement du nom de la compagnie dont ils vous proposent les produits. Ils doivent vous dire s'ils ont des liens (accords commerciaux ou capitalistiques) avec cette compagnie et quelle est leur dépendance économique envers cet assureur.

C'est important en assurance vie et en assurance santé, cela l'est encore plus pour les contrats dommages et en particulier pour l'auto et l'habitation. D'autant que de plus en plus de sites internet apparaissent sur la Toile en proposant des devis. Certains de ces sites ne sont que des répliques marketing d'un site d'origine. Le produit proposé est le même, mais il apparaît sous une demi-douzaine d'enseignes différentes. Et le nom de l'assureur, voire le texte du contrat, est caché pour que le client ne s'aperçoive pas qu'il a consulté plusieurs fois le même contrat, présenté différemment.

Le non-paiement des primes

L'un des points essentiels du contrat d'assurance est bien sûr le paiement des primes. Le fait de ne pas payer a des conséquences lourdes. Dix jours après l'échéance non versée, l'assureur envoie un courrier recommandé. Trente jours après cet envoi, il peut suspendre la garantie et, dix jours après ce nouveau délai, il a le droit de résilier le contrat.

En assurance dommages, l'assureur peut résilier le contrat tout en réclamant les primes non perçues. En assurance vie, il n'a pas le droit d'exiger le paiement des primes non versées.

L'assureur peut, pour l'assurance vie et les contrats décès vie entière, « réduire le contrat » : il n'indemniserait qu'au prorata des primes perçues. En assurance vie, c'est surtout le cas pour les contrats à primes périodiques dans lesquels l'assuré se contraint à verser des sommes régulièrement sur son contrat. Ce type de produit s'est fait rare et il est à fuir absolument.



Souvenez-vous par ailleurs qu'en assurance vie, lorsque vous versez une prime, vous ne faites que confier votre argent à un assureur : techniquement, vous aliérez votre capacité de gestion à son profit. Certes, l'assureur peut vous redonner un peu de cette capacité de gestion en vous donnant la possibilité d'effectuer des arbitrages entre les différents supports d'épargne inclus dans le contrat, par exemple, ou en vous laissant le choix des grandes orientations de placement. Mais vous restez propriétaire de votre épargne. Cela étant, si les primes dues sont si importantes qu'elles rendent la valeur de rachat du contrat nulle, l'assureur peut le résilier. Pour les contrats de moins de huit ans, cela signifie en particulier la perte de l'avantage fiscal...

La fin des contrats

Que se passe-t-il quand un contrat d'assurance arrive à échéance ?

L'assurance vie

Il est possible, dans le cas du contrat d'assurance vie, de le proroger, d'en changer ou de le transmettre en cas de décès.

Garder le même contrat ou en changer ?

Les contrats sont au minimum de huit ans pour pouvoir bénéficier de l'avantage fiscal procuré par cette forme d'épargne. Au bout des huit ans, certains contrats sont prorogéables, ce qui veut dire que l'on peut les reconduire sans les modifier. D'autres contrats sont viagers et courent donc pendant toute la vie de l'assuré, ils ne se terminent qu'à son décès. S'il s'agit d'un contrat de bonne qualité, dont l'épargnant est satisfait, il est inutile de le fermer pour en ouvrir un autre. Mieux vaut le proroger. Clôturer le contrat et en ouvrir un nouveau, c'est être obligé d'attendre de nouveau huit ans pour atteindre l'exonération fiscale maximale, et c'est surtout repayer des frais d'entrée et de versement : c'est le plus souvent un mauvais calcul. Alors que la prorogation et les contrats viagers permettent soit de sortir en faisant des retraits partiels défiscalisés, soit de continuer à capitaliser. Et ils n'empêchent pas de retirer la totalité de son épargne si l'on en a besoin.



M. A est l'heureux détenteur d'un contrat d'assurance prorogéable souscrit il y a huit ans sur lequel il avait placé 100 000 €. À 4 % par an, il a accumulé 136 857 € d'épargne. S'il clôture son contrat, il devra payer le prélèvement libératoire de 7,5 % sur les 36 857 € d'intérêts, soit plus de 2 764,30 € à payer au fisc.

S'il reprend un nouveau contrat d'assurance vie, M. A ne pourra donc placer que 134 092,70 €, sur lesquels il va devoir payer des frais d'entrée et de

versement du nouveau contrat, supposons 2 % dans les deux cas : cela fait encore 5363,70 € de moins sur son épargne. Il ne lui restera que 128729 € à placer.

Tandis que si M. A proroge son contrat, les 136857 € accumulés continueront à faire des petits, en dehors des appétits du fisc et de ceux des commerciaux d'assurance.

Outil de transmission du patrimoine

Lors des transmissions de patrimoine, l'assurance vie a un caractère très particulier. Rente et capital transmis ne font pas partie de la succession. Il est donc possible de refuser un héritage, mais d'accepter le bénéfice du contrat vie de la personne décédée. Autre avantage lié au fait que l'assurance vie n'entre pas dans la succession : c'est un formidable outil de transmission en dehors des règles normales du droit civil. Le souscripteur peut dès lors transmettre – hors droits de succession! – à des personnes qui normalement ne seraient pas ses héritiers ou n'hériteraient pas dans les mêmes proportions. C'est un moyen de donner à son partenaire pacsé qui n'a juridiquement droit à rien, sauf... testament ou... assurance vie.



Si l'on n'a pas ou plus d'héritier en ligne directe, de parents, de frères et sœurs, ce sont les neveux qui héritent. Mais c'est au prix de droits de succession très élevés. L'assurance vie permet non seulement une transmission en franchise de droits jusqu'à 152500 € par bénéficiaire, mais, au-delà, des droits au taux de 20 %, ce qui est bien inférieur au barème des droits de succession (55 %).



Toutefois, il y a une double limite à cette liberté de celui qui prépare sa succession. Elle s'appelle « part réservataire » (impossible de déshériter complètement ses enfants) et « primes manifestement exagérées » (l'assurance vie ne doit pas représenter une part trop importante de l'actif successoral global).

Le souscripteur peut ne pas désigner de bénéficiaire. Dans ce cas, les sommes épargnées et les intérêts sont versés à ses héritiers.

L'existence d'une clause bénéficiaire complique les choses. Si le bénéficiaire en a connaissance et a accepté le bénéfice de l'assurance vie (il faut désormais une signature du souscripteur et du bénéficiaire tant que ces derniers sont en vie), le souscripteur ne peut plus alors modifier son contrat sans son accord. Cette formule empêche le souscripteur non seulement de changer d'avis, mais aussi de faire des retraits partiels sur son contrat.



Il est important de prévoir des bénéficiaires remplaçants ; à défaut, si le bénéficiaire meurt avant l'assuré (ce peut être de quelques minutes dans un accident), le capital retombe dans la succession.

Vous rédigez la clause en mentionnant le nom du bénéficiaire, suivi d'une cascade de « à défaut ». N'oubliez pas de signaler vos petits-enfants si vous avez

désigné vos enfants comme bénéficiaires : au cas où vos enfants mourraient avant vous, leurs enfants ne seraient pas considérés comme bénéficiaires du contrat, sauf à ce que vous ayez utilisé la formule « mes enfants vivants ou représentés ».

Si le bénéficiaire n'est pas informé, c'est à l'assureur de le rechercher au décès de l'assuré.

L'assuré peut aussi, de son vivant, s'inscrire au Centre d'inscription au répertoire national des souscripteurs (CIRNS) qui gardera l'inscription secrète moyennant un abonnement. Au décès, le CIRNS préviendra le bénéficiaire. L'assuré garde ainsi de son vivant la liberté de révoquer le bénéficiaire tout en étant sûr que, s'il meurt sans avoir changé les termes de son contrat, le bénéficiaire sera bien retrouvé et recevra les sommes dues par l'assureur : épargne, intérêts, voire capital décès. La clause bénéficiaire est un sujet extrêmement sensible pour lequel il est recommandé de se faire conseiller par un vrai spécialiste de la transmission.

Dans tous les cas, pour une assurance vie, le bénéficiaire doit présenter à l'assurance le certificat de décès, l'original du contrat d'assurance et la preuve qu'il est bien un ayant droit.

Pour les assurances en cas de décès, le bénéficiaire doit, en plus de cela, présenter à l'assureur un certificat médical précisant les causes du décès, et éventuellement les justificatifs des frais engagés (par exemple, les frais d'obsèques).



Un de vos proches meurt. Vous voulez savoir s'il a souscrit une assurance vie à votre profit. Écrivez à AGIRA – Recherche des bénéficiaires en cas de décès – 1 rue Jules Lefebvre 75431 Paris Cedex 09 (dispositif mis en place par la Fédération française des sociétés d'assurances, le Groupement des entreprises mutuelles d'assurances et le Centre technique des institutions de prévoyance).

L'assurance de dommages

Les contrats sont dits « de durée ». Une multirisque habitation ou une assurance auto sont souscrites en général pour une année civile ou pour une portion d'année. Elles sont en général prolongées par tacite reconduction d'année en année. L'assuré et l'assureur ne peuvent y mettre fin qu'à la date de l'échéance. Cela doit se faire par lettre recommandée envoyée au minimum deux mois avant cette échéance. Si le risque diminue, l'assuré peut demander une baisse de tarif. Et si cette dernière est refusée par l'assureur, l'assuré peut dénoncer le contrat par lettre recommandée. La dénonciation prend effet trente jours après l'envoi de cette lettre. L'assureur doit alors rembourser les primes correspondant à la période que ne couvrira donc pas le contrat.

Outre les raisons normales (terme du contrat ou décès de l'assuré) qui terminent les contrats d'assurance, certains événements peuvent permettre d'y mettre fin prématurément : licenciement, divorce, déménagement, modification ou disparition du bien ou de la personne assurée...

En outre, depuis la loi Chatel de janvier 2005 (devenue l'article L. 113-15-1 du Code des assurances), l'assuré peut résilier son contrat dans un délai de vingt jours à compter de la date d'envoi de l'avis d'échéance; et si l'assureur n'informe pas l'assuré qu'il a la faculté de dénoncer son contrat, l'assuré peut le dénoncer quand il le veut.

La fiscalité

Une bonne partie de l'attrait de l'assurance vie provient bien sûr de sa fiscalité. En dehors du cas de la succession, les taxes et les impôts appliqués aux contrats d'assurance vie ne concernent d'ailleurs que les produits de l'épargne, c'est-à-dire les intérêts ou les capitaux décès versés par l'assureur.

Les primes versées par l'assuré ne sont jamais imposées ou taxées car, d'une manière ou d'une autre, elles ont déjà subi l'impôt en intégrant son patrimoine.



La fiscalité sur les intérêts

Elle a été allégée pour inciter les Français à épargner. Ce n'est pas un cadeau immoral fait aux riches, c'est une contrepartie. L'État a besoin de se financer en émettant des obligations. Il a trouvé dans les assurés français une clientèle pour ses emprunts. En 2007, sur les 1 200 milliards d'euros d'encours des contrats d'assurance vie, plus de 800 milliards étaient placés en obligations d'État, pour l'essentiel émises par le Trésor public français.

La dette française est donc en bonne partie financée par les assurés sur la vie. En conséquence, l'incitation fiscale sert à la fois l'intérêt de nos gouvernements successifs et celui des épargnants. Pour les classes moyennes et supérieures, l'assurance vie joue le rôle de fonds de pension, sans les dérives que ceux-ci ont connues dans les pays anglo-saxons. Pour nombre de Français, c'est une possibilité d'épargner pour la retraite.

Il y a eu plusieurs vagues de restriction des avantages fiscaux de l'assurance vie. Les contrats ont donc des statuts fiscaux qui dépendent de la période à laquelle ils ont été souscrits.

Contrats souscrits avant le 1^{er} janvier 1983

C'est le nirvana de l'épargnant. Les plus-values ne supportent ni impôts ni taxes. Il n'y a pas de date limite légale pour faire des versements (le contrat peut cependant comporter un terme). Il n'y a pas de durée minimale non plus pour bénéficier de la défiscalisation. Les heureux souscripteurs de ces contrats ont intérêt à les conserver le plus longtemps possible et à continuer à les alimenter lorsque c'est possible.

Contrats souscrits entre le 1^{er} janvier 1983 et le 1^{er} janvier 1990

Première restriction à une fiscalité très favorable auparavant, les produits financiers de ces contrats sont exonérés si la durée moyenne des placements correspondants est supérieure à six ans. La formule de calcul est un peu complexe, car elle introduit une pondération visant à favoriser les versements réguliers.

Contrats souscrits entre le 1^{er} janvier 1990 et le 26 octobre 1997

Les produits de ces contrats sont totalement exonérés d'impôt sur le revenu après la huitième année du contrat. Mais, sur les contrats arrivés à cette échéance, les produits des versements faits après le 26 octobre 1997 sont soumis à un prélèvement libératoire de 7,5 % après abattement.

Contrats souscrits depuis le 26 octobre 1997

Si le contrat a moins de quatre ans, l'assuré peut opter soit pour un prélèvement libératoire de 35 %, soit pour l'imposition des produits à l'impôt sur le revenu. De quatre à huit ans, le choix est entre un prélèvement libératoire de 15 % et l'impôt sur le revenu. Au-delà de huit ans, il n'y a pas d'impôt lorsqu'il y a moins de 4600 € de plus-values retirées par an (9200 € pour un couple). Au-delà, le prélèvement libératoire est de 7,5 %.



Les trois contrats « anciens » bénéficient d'un régime plus favorable que l'actuel : il est en général plus avantageux de proroger ces contrats plutôt que d'en souscrire un nouveau.

La fiscalité de la transmission

Il y a deux grands cas à prendre en compte en fonction du versement des primes : avant ou après le soixante-dixième anniversaire de l'assuré.

Pour les primes versées et les intérêts reçus avant les 70 ans du souscripteur (et même après pour les seuls contrats d'avant le 20 novembre 1991), ce sont les sommes versées et les produits acquis qui deviennent la base imposable. Sur cette dernière s'applique un abattement de 152500 € que chaque bénéficiaire ou héritier peut recevoir en franchise de droits et d'impôts.



S'il y a plusieurs contrats, l'abattement issu de ceux-ci ne pourra excéder cette somme. Les 152 500 € doivent être compris comme un abattement maximal par bénéficiaire et non comme la possibilité de diviser son épargne dans, par exemple, quatre contrats ouvrant chacun le droit à un abattement de 152 500 € pour le même bénéficiaire.

Au-delà s'applique un prélèvement libératoire de 20 %, dont sont exonérés le conjoint, le partenaire pacsé, et les frères et sœurs en état de dépendance économique de l'assuré (il faut en particulier qu'ils aient résidé avec lui durant ses cinq dernières années).



Ainsi, si M. Leriche décède en léguant deux contrats d'assurance porteurs de 2 millions d'euros chacun, ses deux héritiers, désignés bénéficiaires, se partageront chaque contrat. Et ils ne pourront bénéficier chacun que d'un seul abattement de 152 500 €. Sur le solde, soit 1 847 500 €, ils devront payer le prélèvement libératoire de 20 %.

Pour les primes versées après 70 ans, un abattement à hauteur de 30 500 € est accordé sur les sommes investies, ainsi qu'une exonération de droits sur les intérêts accumulés. Les bénéficiaires en cas de décès sont donc, dans ce cas, imposables uniquement sur les sommes investies au delà de 30 500 €. Celles-ci sont toutefois soumises aux droits de succession ordinaires et ne profitent pas d'un taux d'imposition préférentiel.



Un assuré âgé de 71 ans investit 100 000 € en assurance vie. Dix ans plus tard, il décède, alors que le capital atteint 160 000 € grâce aux revalorisations. Ses héritiers recevront 30 500 € issus du versement initial sans impôt, ainsi que les 60 000 € de revalorisation, toujours sans impôt. Ils devront ensuite déclarer dans la succession la différence entre les 100 000 € versés et l'abattement de 30 500 €, soit une somme de 69 500 € qui, elle, sera soumise aux droits de mutation selon le barème commun.

La fiscalité des contrats d'assurance vie et décès occupe des parts importantes du Code général des impôts et du Code des assurances. Être exhaustif prendrait plusieurs ouvrages aussi volumineux que celui-ci. La fiscalité n'est pas la même pour le capital et les rentes viagères...

En outre, l'assurance vie peut être utilisée comme arme anti-ISF : il existe des contrats qui ne comportent pas de valeur de rachat. Les sommes investies sont totalement bloquées pendant dix ans mais, en conséquence, elles sortent de l'assiette de l'impôt sur la fortune. Ces contrats, récents, dits en « euros diversifiés » sont d'un maniement délicat, mais ont aussi pour avantage des rendements supérieurs aux contrats en euros classiques.

Alors, lorsque les situations sortent un peu de l'ordinaire, il est important de se faire conseiller par un spécialiste. Souvent l'assureur lui-même peut suffire, mais, dans tous les cas, avant d'appliquer le conseil, faites-le écrire par le conseiller, qui s'engagera ainsi et contre lequel vous pourrez éventuellement vous retourner.

La fiscalité de l'assurance dommages

L'assurance n'est pas soumise à la TVA mais, en matière de dommages, elle porte tout de même une fiscalité lourde qui explique que le niveau des primes françaises soit relativement élevé.



Ce n'est pas en France que l'assurance est la plus chère. Dans des pays proches tels que l'Allemagne, la Belgique, la Grande-Bretagne, assurer sa voiture peut être sensiblement plus coûteux qu'ici, surtout pour des raisons de qualité de marché. La concurrence est plus forte en France qu'en Allemagne, par exemple. Et la sécurité est meilleure chez nous qu'en Grande-Bretagne.

Mais l'assurance auto, par exemple, pourrait être encore moins chère. Car l'État prélève trois taxes sur une bonne part des contrats. Une de 18 % dite « taxe fiscale », une autre de 15 % qui est une contribution à la Sécurité sociale et une de 0,6 % pour contribuer au fonds de garantie des assurances obligatoires dommages. Les contrats habitation comportent, eux, une taxe pour alimenter le fonds qui couvre les catastrophes naturelles. L'État a aussi imposé des systèmes indemnitaires comme celui qui couvre les risques de terrorisme (l'État fait payer aux assureurs sa garantie illimitée dans ce domaine). Un contrat d'assurance ne fait donc pas toujours payer que son propre risque. Il sert parfois à en mutualiser d'autres que l'on ne pourrait assurer sans cela. Et il sert aussi à créer des rentrées fiscales.

Les litiges, la prescription, la médiation

L'assurance est l'un des secteurs d'activité qui fournit le plus les tribunaux en litiges. La faute première en incombe aux assureurs eux-mêmes. Pendant très longtemps, il a été enseigné aux étudiants assureurs que, par principe, il fallait toujours épuiser toutes les voies de recours : aller en cassation pour des bouts de ficelle n'effraie pas certains. Le principe étant que l'assuré, surtout si c'est un particulier, hésitera, lui, à aller aussi loin. Dès lors, même si l'affaire était mal engagée, les assureurs allaient malgré tout devant les tribunaux. Cela a un peu changé depuis quelques années, mais les mauvaises habitudes sont longues à perdre totalement.

La médiation

Certains dans les bureaux ont fini par comprendre que tous ces procès coûtaient cher. En 1993, la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) s'est dotée d'un médiateur. Longtemps saisi de quelques centaines d'affaires par an, il a vu exploser le nombre des demandes. Son action est très clairement définie, comme d'ailleurs celle de tous les médiateurs (voir

Chapitre 25). D'abord, il n'intervient que si les recours amiables auprès de la compagnie ont été épuisés. Ensuite, il ne peut intervenir si la situation fait déjà l'objet d'une procédure juridique. Lorsqu'il est saisi par un assuré, par un tiers ou par la compagnie d'assurances en accord avec ceux-ci, le médiateur commence par examiner si les conciliations normales ont toutes été tentées : si ce n'est pas le cas, il renvoie le dossier à l'assureur.

Si le médiateur conserve le dossier, il a trois mois pour rendre son avis. Pendant ce temps, les délais de prescription sont suspendus. Le médiateur peut demander la communication de toutes les pièces nécessaires par l'assureur. Il est indépendant, même de la FFSA. Il existe également un médiateur pour les mutuelles membres du Groupement des entreprises mutuelles d'assurances (Gema). En 2007, le médiateur de la FFSA a reçu 4002 demandes de médiation (contre un peu plus de 450 en 1995!), celui du Gema en a reçu 257. Et l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (Acam) a reçu 3300 réclamations (mais ces dernières sont parfois redondantes avec celles reçues par les médiateurs).



Au passage, rappelons que le médiateur de la FFSA propose des solutions qui ne sont pas contraignantes pour les compagnies et les mutuelles de cette fédération, alors que les avis du médiateur du Gema s'imposent aux mutuelles membres. Il faut aussi dire qu'un très grand nombre de dossiers sont renvoyés vers les services des assureurs et que les demandes qui aboutissent réellement sont très minoritaires : sur ses 4002 dossiers de 2007, le médiateur de la FFSA n'a abouti qu'à 330 avis dont un tiers seulement ont été favorables ou partiellement favorables aux assurés.

S'agissant de la FFSA, 45 % des 4002 demandes étaient liées aux contrats emprunteurs. Les contrats vie étaient mis en cause dans 25 % des cas, les contrats habitation ne généraient qu'un peu plus de 6 % des réclamations et l'automobile à peine plus de 5 %.



Moralité : avant de souscrire un contrat emprunteur, lisez réellement ce que vous allez signer. Les clauses sont très restrictives et faire jouer la concurrence entre les assureurs pour être bien couvert est essentiel. En outre, l'entrée en vigueur en 2007 de la convention Aeras devrait résoudre bien des problèmes posés par les recours de malades et l'ambiguïté des questionnaires de santé.

La prescription

L'une des raisons pour lesquelles les litiges sont constants en assurance, c'est que les contrats sont souvent longs, et que la prescription l'est aussi. La *prescription*, c'est le temps pendant lequel vous pouvez vous retourner contre votre assureur pour exiger d'être indemnisé. Les actions sont en général prescrites deux ans après l'événement qui aurait pu leur donner naissance, sauf en cas d'omission, de déclaration fautive ou inexacte sur le risque

encouru ou si le sinistre est resté caché et que les assurés n'en avaient pas eu connaissance – par exemple, si, en voyage, vous n'avez pas été prévenu d'un dégât des eaux survenu dans votre maison de campagne.

Seul cas particulier, l'assurance vie : la prescription y est de dix ans, comme pour les contrats accidents, si le bénéficiaire est un ayant droit de la personne décédée. Pour les contrats vie, en cas de décès, la prescription peut même être portée à trente ans.

Pour en savoir plus sur l'assurance

La France est un pays d'épargne, c'est même l'un de ceux au monde où l'on épargne le plus. En conséquence, l'information ne manque pas, au contraire. La presse patrimoniale, d'abord, consacre régulièrement des articles à l'assurance vie, classe les performances des contrats et dissèque longuement toutes les modifications législatives et réglementaires. Il est rare qu'un mois passe sans qu'un de ces journaux consacre un dossier ou une enquête à ce sujet. Pour les contrats dommages les plus courants, la presse consumériste joue le même rôle, même si les titres sont moins nombreux.

Il est possible d'aller plus loin avec Internet. On peut trouver sur la Toile le Code des assurances

au complet sur le site de Legifrance (www.legifrance.gouv.fr). D'ailleurs, tous les codes y sont consultables et téléchargeables. Le site de la Fédération française des sociétés d'assurances (www.ffsa.fr) contient également énormément d'explications et de données sur l'assurance, dans à peu près tous les domaines où elle s'applique. Le site de l'Acam contient aussi des données et, dans une moindre mesure, des explications sur l'assurance (www.acam-france.fr). Il fournit également la liste des assureurs autorisés à proposer leurs services en France (liste que l'on peut aussi trouver au ministère de l'Économie et des Finances).

Quatrième partie

Faire son check-up financier



Dans cette partie...

Nous vous aidons à faire votre check-up financier, indispensable avant toute décision financière et en particulier avant tout placement. Il faut s'interroger sur ses projets et ses objectifs, y compris l'objectif de transmission auquel nous consacrons un chapitre entier, faire le point sur ses ressources et son patrimoine, sur ses horizons et son tempérament. Et savoir que si tous les placements sont risqués, certains le sont plus que d'autres, et que le rêve n'est pas de la partie : ne comptez pas trouver l'oiseau rare, le placement sans risque qui vous fera ressembler à Crésus... À lire absolument avant d'entamer le tour de piste des principaux placements financiers de la cinquième partie.

Chapitre 11

Définir ses objectifs et ses horizons de placement

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Vos plans pour le futur
 - ▶ Connaître son horizon
 - ▶ Placer en fonction de son âge
-

Pour optimiser vos placements et choisir ceux qui correspondent le mieux à vos besoins, vous devez déterminer préalablement quels sont les grands projets de vie que vous souhaitez voir réaliser et savoir de combien de temps vous disposez pour les mettre en place. On n'épargne pas et on n'investit pas de la même façon en début ou en fin de vie active et selon l'objectif que l'on vise.

Les projets de vie

Il ne sert à rien d'épargner à l'aveuglette. Avant de commencer à mettre de l'argent de côté, vous devez réfléchir à vos projets de vie. Cela vous permettra d'adapter votre épargne ou vos placements à cet objectif et d'investir régulièrement pour atteindre ce but.

Avoir un capital en cas de besoin

C'est la fameuse « poire pour la soif », qui servira à faire face à un coup dur ou à un événement imprévu ou exceptionnel qui grève vos finances personnelles. Vous puiserez dedans, par exemple, pendant une période de chômage, pour régler un divorce, financer un déménagement ou pour mettre en œuvre des travaux lors de l'arrivée d'un nouvel enfant. Le montant de ce capital dépend

de vos revenus mais aussi de votre train de vie. Idéalement, il doit vous permettre de tenir au moins six mois sans salaire et être investi dans des supports parfaitement sûrs et liquides.

Financer les études de ses enfants

Les études sont de plus en plus longues et elles coûtent cher. En outre, aujourd'hui, la moitié du budget d'un étudiant passe dans les dépenses liées à son logement. Pour y faire face, la plupart d'entre eux sollicitent leur famille, et perçoivent en moyenne environ 200 € par mois d'aides financières. Si vos chers petits prévoient de faire de longues études, il est donc utile de vous préparer avant qu'ils ne passent leur baccalauréat et de mettre de côté de petites sommes chaque mois afin de disposer d'un capital suffisant le jour de la rentrée universitaire.

Acheter sa résidence principale

L'achat d'une résidence principale est un projet d'épargne longue que vous pourrez difficilement réaliser sans crédit. Mais pour minorer le coût de ce dernier et avoir le maximum de chances que votre banque accepte le dossier de financement, mieux vaut disposer d'un capital avant de signer chez le notaire. Vous pourrez ainsi payer les frais annexes à l'achat, et vous disposerez d'un apport qui vous permettra à la fois de réduire le montant à emprunter et d'obtenir un taux de crédit plus intéressant.

Préparer sa retraite

Vous souhaitez vous assurer que, au moment où vos revenus baisseront fortement, à la retraite, vous disposerez d'une épargne suffisante pour maintenir votre train de vie? Dans ce cas, mieux vaut vous préparer jeune, car vous aurez ainsi davantage de temps pour accumuler un capital important dans lequel puiser afin d'obtenir des compléments de revenus. En outre, l'effort d'épargne consenti sera moindre, puisque la période d'épargne sera plus longue.

Aider ses enfants et préparer sa transmission

L'allongement de la durée de vie permet aujourd'hui à plusieurs générations de coexister et il n'est pas rare qu'un jeune atteigne l'âge adulte avec des arrière-grands-parents encore en vie. Mais le revers de la médaille est que, désormais, l'âge auquel les ménages héritent est élevé : 53 ans en moyenne, soit quinze

ans de plus qu'il y a deux générations. Or, les besoins de financement sont plus importants entre 30 et 40 ans, au moment de l'achat de la résidence principale ou du financement des études des enfants. Si vous avez des enfants, vous pouvez construire un patrimoine en vue de le leur transmettre au fil du temps. Cet objectif est tellement important et spécifique qu'il nous a semblé utile d'y consacrer un chapitre entier (voir Chapitre 15).

Financer sa dépendance (ou celle de ses parents)

Cet allongement de la durée de la vie implique également une augmentation du nombre de personnes qui atteignent le troisième âge et même le quatrième âge. À plus de 80 ans, beaucoup de personnes âgées connaissent des problèmes liés à la vie de tous les jours. Si elles disposent de revenus suffisants, elles pourront financer une aide à domicile qui les aidera à se maintenir chez elles ou un séjour dans une maison de retraite accueillante. Pour en être certain, mieux vaut se constituer un capital qui pourra être transformé en rente viagère si besoin le moment voulu et assurer ainsi un complément de revenus suffisant.

Acheter une résidence secondaire ou effectuer un placement « plaisir »

Selon vos revenus et vos envies, réaliser un placement « plaisir » comme l'achat d'une résidence secondaire, d'un bateau, d'hectares de vignes ou de forêt peut devenir un objectif patrimonial. Pensez à intégrer le montant des charges liées à ces investissements avant de vous décider. Récurentes, elles nécessitent d'avoir à votre disposition des revenus parfois importants pour les régler.



Ne vous laissez pas guider par des objectifs purement fiscaux. Beaucoup de vendeurs mettent en avant l'économie fiscale réalisée en plaçant dans de l'immobilier défiscalisant – de type achat en investissements Borloo ou Robien. C'est un mauvais conseil s'il ne s'accompagne pas d'une étude attentive du bien immobilier que l'on vous propose. Trop d'épargnants se retrouvent propriétaires d'un logement mal placé dans une copropriété peu entretenue ou dans une commune où l'offre locative est surabondante pour un nombre de locataires réduit. Ce type de logement aura beaucoup de mal à se revendre et, en outre, vous courrez le risque de le louer mal ou pas du tout. Dans ce cas, le montage fiscal (qui impose une durée minimale de location) risque d'être remis en cause et vous devrez rembourser l'économie d'impôts. Bref, aveuglé par la perspective d'économiser quelques milliers d'euros d'impôt, vous aurez perdu de l'argent au lieu d'en gagner.

Vous devez appliquer un raisonnement identique pour les placements financiers défiscalisants, de type FCPI, FIP, Sofica... S'ils sont assortis d'une forte réduction d'impôts, c'est pour compenser le risque, très important, qu'ils comportent. Ces placements sont à réserver aux gros contribuables avertis et uniquement à titre de diversification de patrimoine.

L'horizon de placement

C'est la durée que vous avez pour épargner et mener à bien votre objectif patrimonial. Un horizon de placement long signifie que la date d'échéance de votre projet est éloignée. *A contrario*, un horizon de placement court implique que vous allez mener votre projet à terme très rapidement.

Horizon à court terme

En général, est considérée comme du court terme une période qui va de zéro à trois ans. Certains investissements sont parfaitement adaptés à cette durée de placement. Il s'agit essentiellement des produits de trésorerie – de type livrets et comptes à terme – ou de placements monétaires – de type Sicav et fonds monétaires. Ils rapportent en moyenne légèrement plus que l'inflation. En revanche, avec ce type d'investissement, votre épargne ne court aucun risque : le capital est garanti, et vous pourrez le récupérer à tout moment sans difficulté ni pénalités puisqu'il est généralement assez liquide.

Horizon à moyen terme

Le moyen terme va de trois à huit ans et correspond à un grand nombre de produits financiers. Cela va de l'achat direct d'actions en Bourse à l'assurance vie, en passant par la souscription de parts d'OPCVM, la pierre-papier, l'épargne salariale... Ces produits sont plus rentables que les placements monétaires car ils intègrent une part de risque plus importante. Attention, ils sont également moins liquides : en cas de besoin urgent, il vous faudra attendre de quelques jours à quelques semaines pour récupérer tout ou partie des sommes placées. Ou peut-être déciderez-vous qu'il n'est pas raisonnable d'y toucher car vous perdriez de l'argent.

Horizon à long terme

Il est supérieur à huit ans. Les investissements nécessitant un horizon de long terme sont en général beaucoup plus rentables que les autres, mais ils

comportent également une plus forte dose de risque. En outre, ils sont parfois moins liquides et peuvent nécessiter du temps pour se transformer en espèces sonnantes.



Allez-vous financer l'achat de votre maison l'année prochaine ou dans trois ans? Ou plutôt vous constituer un capital en vue de la retraite? À moins qu'il ne vous serve en partie à financer l'année de spécialisation à l'étranger de votre fils aîné? Bref, vous mettez tous les mois des sommes de côté, mais ne savez pas quand vous allez les dépenser et surtout à quel projet vous allez les destiner.

Dans ce cas, ne choisissez surtout pas un support d'investissement qui immobilise votre épargne sur le long terme. Il vous sera toujours possible d'en sortir, mais à condition de payer des pénalités importantes ou d'être lourdement taxé. De la même façon, n'investissez pas non plus dans des produits risqués, de type actions en Bourse : si vous avez besoin de récupérer votre épargne au lendemain d'un krach boursier, vous en perdrez une grande partie. Sans projet clairement défini, mieux vaut donc privilégier des placements financiers classiques, sans échéance et avec un niveau de risque faible.



Vous souhaitez insuffler une petite dose de risque dans votre portefeuille afin de gagner plus et plus vite? Bonne stratégie, à condition d'investir dans des produits à risque uniquement des sommes dont vous n'avez pas besoin et que vous considérez comme du « bonus » dans votre patrimoine. Par exemple, la participation ou l'abondement versé par votre entreprise. Bloqué pour une durée minimale de cinq ans, sauf conditions particulières, ce type d'épargne peut donc être investi sur les marchés financiers en actions ou fonds actions. Statistiquement, ce sont eux qui rapportent le plus sur une longue période. De la même façon, si vous recevez un héritage non attendu, utilisez l'argent pour des placements un peu plus risqués : l'achat d'un appartement dans un quartier en devenir ou dans une copropriété avec de gros travaux est un exemple. Si vos paris se révèlent malheureux, vous n'aurez risqué que du capital dont vous n'avez pas besoin pour vivre.

Épargner selon son âge

Les grandes règles de construction d'un patrimoine que nous allons énoncer ne sont en aucun cas à suivre à la lettre. Elles vous donneront des idées pour réagir au cours de votre vie à des situations qui, théoriquement, arrivent à un âge donné. Mais il n'est pas toujours possible de disposer d'une épargne importante tout au long de son existence et, même si, en règle générale, l'acquisition de sa résidence principale est plutôt un acte de bonne gestion, il arrive aussi de réussir à faire fructifier son patrimoine tout en restant locataire toute sa vie.

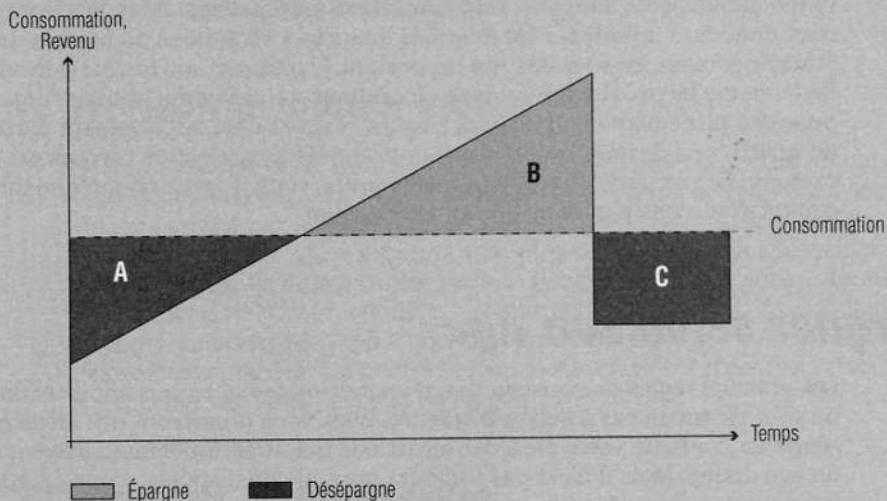
La théorie du cycle de vie

La théorie du cycle de vie a été développée dans les années 1960 par Albert Ando et Franco Modigliani. Ces deux économistes ont tenté de modéliser de façon simple les cycles d'épargne et de désépargne d'un individu au cours de son existence (dans un modèle anglo-saxon avec peu ou pas de couverture retraite obligatoire). L'hypothèse de base de cette théorie illustrée par le graphique ci-dessous est que le niveau de consommation des individus reste stable dans le temps, et que, durant la vie active, le revenu ne cesse de croître, puis décroît très fortement au moment de la retraite. Trois périodes se distinguent, et à chacune correspond un comportement différent. Au début de son existence, l'individu est jeune et emprunte pour financer sa vie courante (A). Ensuite, il trouve un travail et consacre une grande partie de ses revenus à se constituer une épargne pour rembourser les sommes empruntées puis préparer sa chute de revenus au moment de sa cessation d'activité

(B), période pendant laquelle il désépargnera pour maintenir son niveau de vie (C).

Suivant l'âge auquel les individus entrent dans la vie active et le niveau de vie à atteindre, ces phases du cycle de vie sont plus ou moins importantes.

Attention ! cette théorie n'est pas entièrement vérifiée, en tout cas en France. En dépit du vieillissement de la population, on ne constate pas une diminution du taux d'épargne. Le taux d'épargne continue à augmenter au-delà de 50 ans, pour atteindre 22,5 % pour les plus de 60 ans. Cela traduit sans doute pour partie le souci de transmission d'un patrimoine aux générations suivantes, mais également une prise de conscience de la nécessité de conserver un niveau d'épargne satisfaisant pour maintenir son niveau de vie au cours de sa retraite et assumer des dépenses de santé imprévues.



Placer à 20 ans

À 20 ans, vous entamez de longues études, vous venez de sortir diplômé d'un cycle d'études courtes ou vous êtes au début de votre vie active. Vos revenus sont souvent grevés par des remboursements de crédits (ayant servi à financer vos études ou à acheter une voiture...), vos moyens sont, en général, limités et vous vivez souvent grâce à l'aide de votre famille. Mais, quelle que soit votre situation, c'est toujours une bonne idée, si vous le pouvez, d'ouvrir des produits d'épargne de base et d'y placer régulièrement de petites sommes, ou d'y investir vos excédents de revenus mois après mois. Un livret d'épargne, de type livret A ou LDD, rapporte un peu plus que l'inflation et est le produit idéal pour un placement à court terme. Il est facile à utiliser, vous pourrez y placer des sommes par simple virement bancaire ou dépôt d'espèces et de chèque dans une agence, et récupérer l'argent investi dessus à tout moment. Si vous avez moins de 25 ans, le livret Jeune vous rapportera légèrement plus.

La règle de la quinzaine

Les intérêts des livrets d'épargne sont calculés selon la « règle de la quinzaine ». L'argent placé dessus ne rapporte pas au jour le jour, mais par périodes de quinze jours. Pour engranger davantage d'intérêts, mieux vaut effectuer vos verse-

ments le 15 ou le 30 du mois, et vos retraits le 1^{er} ou le 16 de chaque mois. Il est inutile de verser des sommes et de les retirer la même quinzaine car elles ne seront pas rémunérées.



Pour aider à épargner, les banques proposent à tous leurs clients des plans d'investissement programmés. Cette option, disponible aussi bien sur des livrets d'épargne que sur de l'épargne-logement ou des placements boursiers, vous permettra d'investir automatiquement des sommes de votre compte courant vers vos produits d'épargne. À la mise en place, vous déterminerez avec votre conseiller le produit qui va bénéficier de cet investissement programmé, puis la somme à y placer (un minimum de 10 à 100 € est souvent exigé), et enfin la périodicité du programme (mensuelle, trimestrielle, semestrielle...). Vous êtes libre de suspendre à tout moment cet abonnement d'épargne, ce qui est utile lorsque vous traversez une passe financière difficile, par exemple. Vous pourrez également modifier les montants investis, à la hausse comme à la baisse.

L'avantage principal des plans d'investissement est que, une fois qu'ils sont mis en place, vous n'avez plus à vous en occuper. Vous vous retrouverez ainsi à la tête d'un petit capital sans rien faire. Placer chaque mois 50 € sur un produit vous permet d'accumuler une somme de 3000 € au bout de cinq ans, intérêts non compris.



Championne du monde ! La France est spécialiste dans l'offre de produits à fiscalité réduite au bout d'une certaine durée de détention. Elle est, par exemple, de cinq ans pour les PEA et de huit ans pour les contrats d'assurance vie. Cette durée s'entend non pas à la date d'investissement des sommes, mais à celle d'ouverture du placement. Ainsi, il est très malin de « prendre date » fiscalement en souscrivant un PEA ou une assurance vie avec le minimum d'épargne exigé. Inutile d'investir de l'argent chaque année dessus si vous n'en avez pas, vous pouvez les laisser végéter. Mais si, par exemple, dans sept ans et demi, vous disposez d'une somme importante, vous pourrez la placer sur votre « vieux » contrat d'assurance vie et bénéficier au bout de six mois d'une fiscalité attrayante à la sortie.



Au démarrage de la vie active, la tentation est grande de placer des sommes importantes sur des produits financiers qui peuvent être très rémunérateurs, de type actions ou fonds et Sicav en actions. Cette stratégie vise à accumuler une épargne importante en un minimum de temps. Attention, ces produits sont certes souvent rentables, mais peuvent être également dangereux car les risques de moins-values sont importants. Si vous avez besoin de débloquer des sommes alors que les marchés sont en crise, vous devrez vendre des titres et perdrez de l'argent.

En général, les produits à risque et à échéance sont plutôt destinés aux épargnants qui cherchent à diversifier leur patrimoine et qui disposent d'une épargne de précaution déjà constituée.

Placer à 30 ans

À 30 ans, vous commencez à avoir une bonne expérience professionnelle, vous venez peut-être de changer de poste, vous avez des perspectives de carrière favorables et un salaire en évolution. C'est le moment d'entamer la phase de consolidation de votre patrimoine. Avant de vous lancer dans une véritable diversification, vous devrez avoir constitué une poche d'épargne de précaution suffisante pour faire face à un gros coup dur. La phase suivante consiste à vous lancer dans l'achat de votre logement. En effet, l'investissement immobilier est quasiment le seul qu'il est possible de réaliser presque entièrement à crédit, à condition de disposer d'un petit apport et de respecter les normes d'endettement. Le premier logement est souvent revendu au bout de cinq ou huit ans, lorsque la vie de couple se met en place et que la famille s'agrandit. Si vous avez réalisé une plus-value, les sommes ainsi engrangées seront réinvesties dans un second achat, plus important que le premier.



Lorsque vous souscrivez un crédit immobilier, il est quasiment toujours assorti d'une assurance DIT (décès, invalidité, incapacité de travail). Cette dernière remboursera à votre place s'il vous arrive un accident de la vie. En général, les banques vendent à leurs clients des contrats d'assurance mutualisés, qui offrent la même tarification pour tous. Si vous êtes jeune, en bonne santé et non-fumeur, il est possible de mettre en place une « délégation d'assurance »,

qui consiste à souscrire un contrat sur mesure auprès d'une assurance. Celle-ci vous offrira une tarification plus faible, car collant à votre risque réel (la probabilité de décéder jeune étant plus faible que lorsque l'on est âgé...). Attention, le différentiel de tarif est valable jusqu'à 35 ans : après cet âge, les assurances des banques sont en général plus compétitives.

Acheter ou louer ?

Beaucoup d'épargnants se demandent s'il faut acheter ou louer sa résidence principale. Si dans une optique patrimoniale il est toujours plus sage d'être propriétaire de son toit, ce n'est pas toujours le cas si vous raisonnez en termes de niveau de vie. Si votre capacité d'emprunt est faible (parce que vos revenus le sont), il est parfois plus judicieux de louer votre logement

à un tarif raisonnable plutôt que d'alourdir vos charges avec des mensualités d'emprunt qui vous laissent un « reste à vivre » insuffisant. En outre, suivant les marchés, la location peut offrir une meilleure qualité de vie, en permettant pour un budget équivalent d'habiter une surface plus grande.



Si vous achetez une résidence principale et que vous pensez la revendre dans les cinq ans, optimisez votre crédit immobilier. En effet, la mensualité fixe que vous remboursez comporte une part de capital et une part d'intérêts. Or, pour les crédits de très long terme, de vingt-cinq à trente-cinq ans, la part des intérêts est largement plus importante que la part de capital remboursé durant les huit ou dix premières années. Si vous achetez avec un crédit inapproprié, vous risquez donc, au bout de quatre ou cinq ans, d'avoir remboursé en majorité des intérêts et très peu de capital. À la revente de votre bien, une fois le crédit soldé, il ne vous restera qu'une faible somme, voire... rien du tout. D'autant que les banques sont légalement en droit de vous prélever des pénalités en cas de remboursement anticipé.

Pensez donc à négocier ces pénalités avant la signature du contrat et surtout à demander une simulation de crédit à votre établissement financier. Elle vous permettra de voir précisément la part des intérêts remboursés chaque année.

Si l'immobilier doit figurer en bonne place dans tous les patrimoines diversifiés, il ne faut pas pour autant négliger les placements financiers. À 30 ans, si vous ne l'avez pas déjà fait avant, ouvrez un PEA ou un compte titres afin de pouvoir placer une partie de votre épargne en actions et obligations ou fonds et Sicav. Pensez également à loger des actions et des fonds actions dans votre plan d'épargne salariale, si vous en avez un. Cette stratégie vous permettra une bonne diversification d'actifs et, même avec des investissements minimes, vous avez tout intérêt à commencer à placer tôt en Bourse car, sur le long terme, c'est le placement le plus rémunérateur.

Placer à 40 ans

À 40 ans, votre carrière est lancée, vous entamez normalement une période de quinze à vingt années durant lesquelles votre salaire va être le plus important de votre existence. Avec des revenus confortables et une forte capacité d'épargne, il est temps pour vous de préparer votre retraite en souscrivant à la fois des produits mixtes – destinés à la retraite mais pouvant être utilisés autrement – et des produits spécialement estampillés « retraite ».

L'assurance vie est le placement qui répond parfaitement au premier objectif. Elle permet de se constituer un capital dans un cadre fiscal attrayant et de l'utiliser le moment voulu, totalement ou en partie, pour répondre aux besoins.

Le second type de placement est plutôt destiné à vous apporter un complément de revenus au moment de votre fin d'activité. Il s'agit pour l'essentiel des contrats Madelin – auxquels vous avez droit uniquement si vous êtes artisan, commerçant ou dirigeant d'entreprise –, de la Prefon si vous êtes fonctionnaire, salarié du public, ancien fonctionnaire ou conjoint d'affilié à ce régime, ou du Perp (Plan d'épargne-retraite populaire) que tout le monde peut souscrire. Avec ces produits, toute l'épargne accumulée vous sera reversée au moment de votre cessation d'activité, sous la forme d'une rente viagère. Cette solution, boudée par beaucoup de Français, n'est pas forcément mauvaise si elle est envisagée en complément d'un placement retraite à sortie en capital.

Enfin, si vous êtes salarié d'une entreprise qui a mis en place un Perco (Plan d'épargne-retraite collective), vous aurez tout intérêt à y placer des sommes. Outre le fait qu'il dispose d'une fiscalité intéressante car il est peu taxé, il bénéficie souvent d'un abondement de l'employeur, il est souple d'utilisation et permet au moment de la retraite de récupérer son épargne sous forme de capital ou de rente viagère, au choix.

La rente viagère : pourquoi pas ?

Souscrire un produit financier qui impose une sortie en rente viagère ne doit pas être une solution rejetée dans tous les cas de figure. L'allongement de la durée de vie crée des problèmes de financement lors de la vieillesse. Les retraités qui ont accumulé une épargne sur un produit financier et qui tirent sur leur capital au fil de leurs besoins peuvent l'avoir totalement utilisé au bout d'une certaine période. Dans ce cas, ils se retrouveront démunis au moment du passage au quatrième âge, avec des besoins fi-

nanciers en forte augmentation. Avec un produit dont la sortie se fait en rente viagère, ce risque est écarté car, si vous battez des records de longévité, votre rente vous sera toujours versée. Revers de la médaille : en cas de décès rapide, l'assureur conservera le capital que vous lui avez confié. Seule la réversion d'une partie à votre conjoint est possible, mais vos héritiers ne disposeront de rien. La bonne solution consiste donc à épargner à la fois sur un produit à sortie en capital et sur un produit à rente viagère.



Vous avez ouvert un compte titres ou un PEA pour booster le rendement de votre patrimoine sur le long terme. Outre des titres en direct, pensez aussi à souscrire des parts de fonds et des actions de Sicav ou des trackers. Ces deux produits collectent l'épargne de nombreux investisseurs et la placent sur les marchés financiers. Leurs gérants disposent donc d'une enveloppe importante, ce qui leur permet d'acheter un grand nombre de titres et de bénéficier d'une plus large diversification. Le risque financier encouru est donc plus faible pour un investissement *via* des fonds que pour un investissement en direct.

L'autre intérêt de passer par ce type de placement est qu'il permet de placer une partie de son épargne dans des zones où il est compliqué d'investir en tant que particulier (pays émergents notamment) ou de miser sur des secteurs en forte croissance, mais où le risque est important (matières premières, immobilier...).



Il existe deux types de contrats d'assurance vie. Les contrats de première génération ne comportent qu'un seul fonds, appelé « fonds en euros » (à l'origine, « fonds en francs »). Ce support d'investissement ne fait subir aucun risque au capital investi et sert chaque année un taux d'intérêt garanti. Désormais, les contrats les plus souscrits sont ceux qui sont appelés « multisupports ». Outre le traditionnel fonds en euros, ils intègrent un nombre plus ou moins élevé de fonds d'investissement (fonds monétaires, en actions, en obligations...).

Si vous avez été échaudé ou tout simplement si vous vous méfiez de la Bourse, rien ne vous empêche de placer l'intégralité de votre épargne sur le fonds en euros qu'ils contiennent, sans risque. Ce n'est pas parce qu'un contrat d'assurance vie est dit « multisupport » qu'il oblige ses souscripteurs à investir dans chacun d'entre eux.

Placer à 50 ans et au-delà

Si vous avez remboursé le crédit de votre résidence principale ou que vous êtes en passe de le faire, vous pourrez dégager un supplément d'épargne. Il vous servira à mettre davantage de côté pour vous préparer à votre baisse de revenus au moment de la cessation d'activité. C'est donc le bon âge pour finaliser votre préparation de la retraite, assurer le financement d'éventuels problèmes de dépendance et réfléchir à la transmission de votre patrimoine.

Premier choix, à faire uniquement si vous êtes fortement fiscalisé : souscrire un produit spécifique retraite (de type Perp), qui implique de bloquer votre épargne jusqu'à l'âge de la cessation d'activité, sans possibilité de la récupérer en cours de route. En contrepartie, ces produits offrent une déductibilité des cotisations de vos revenus, dans la limite de certains plafonds (voir Chapitre 20). Mieux vaut les souscrire à une dizaine d'années de la cessation d'activité pour ne pas immobiliser votre épargne sur une trop longue période.

Vous pourrez ainsi vous constituer une rente qui viendra en complément de votre pension de retraite.

Autre piste : en achetant un bien immobilier destiné à la location – financé avec un emprunt à moyen terme – ou des parts de pierre-papier (des SCPI ou OPCI), vous aurez constitué un capital à crédit qui vous permettra de toucher des revenus réguliers une fois la dernière échéance remboursée.

Pour répondre à votre objectif de transmission, ouvrez un ou plusieurs contrats d'assurance vie, sur lesquels vous placerez les sommes que vous souhaitez attribuer à un ou plusieurs bénéficiaires. À votre décès, ils les recevront en bénéficiant d'une fiscalité douce car les sommes transmises n'entrent pas dans votre succession. En outre, elles bénéficient d'un abattement de 152500 € par bénéficiaire à condition que les capitaux aient été versés avant 70 ans ; au-delà de cet âge, un abattement global de 30500 € s'applique, quel que soit le nombre de bénéficiaires (voir Chapitre 10).



Tous les épargnants peuvent détenir plusieurs contrats d'assurance vie. Cette stratégie est intelligente si vous souhaitez transmettre des sommes à des personnes sans que les autres sachent que vous l'avez fait ou de combien vous les avez gratifiées. Cela peut être utile dans le cadre d'une famille recomposée où les enfants de différents lits ne s'entendent plus ou si vous voulez protéger davantage votre conjoint sans que les enfants soient au courant.

Placer à 60 ans et au-delà

Quand vous serez à la retraite, la pension servie par les organismes de retraite sera inférieure à vos derniers revenus. Mais il y a de grandes chances que vos charges soient également plus faibles (crédit de votre résidence principale remboursé, études des enfants terminées...). Vous pouvez donc espérer maintenir votre niveau de vie, voire continuer à épargner. Cet acte n'est pas inutile, car le risque du grand âge est de devenir dépendant et d'avoir besoin de sommes importantes pour financer une aide à domicile afin d'effectuer les tâches de la vie courante, ou pour payer la pension d'une maison de retraite médicalisée. Il existe des contrats de prévoyance, chez la plupart des assureurs, qui permettent, moyennant le versement d'un capital régulier, de s'assurer d'obtenir une rente de dépendance. Autre solution : souscrire l'option dépendance de certains contrats d'assurance vie, qui permet d'obtenir un capital plus important si ce risque survient. Enfin, il existe des placements qui prévoient la possibilité de transformer un capital en rente viagère. Cette dernière est le seul moyen de s'assurer un complément de revenus jusqu'à la fin de sa vie.

Démembrement : une technique utile

Si vous souhaitez donner, sans toutefois vous départir de la totalité de votre patrimoine, le *démembrement* peut être une bonne solution. Cette technique permet de transmettre à vos héritiers la nue-propriété d'un bien, tandis que vous en conservez l'usufruit. À eux les charges importantes (comme les travaux de copropriété...), à vous l'utilisation du bien (vous pourrez jouir de la maison de campagne ou toucher les loyers d'un appartement mis en location). Le démembrement est valable pour un apparte-

ment locatif, une résidence secondaire ou un placement financier (portefeuille titres, PEA, assurance vie...). Avantages de ce montage : vous donnez tout en gardant certains droits sur votre patrimoine et, à votre décès, vos héritiers récupèrent votre usufruit sans payer de droits de succession. Attention, il est déconseillé de démembrement sa résidence principale car, si vous souhaitez la vendre, pour financer la pension de votre maison de retraite, par exemple, il vous faudra l'accord de vos nus-propriétaires.

Chapitre 12

Évaluer sa situation financière et son évolution

Dans ce chapitre :

- ▶ Faire ses comptes
- ▶ L'évolution du patrimoine

Avant d'établir sa stratégie d'investissement et de choisir ses produits d'épargne ou de placement, il est important de savoir d'où l'on part. Faire le point sur votre situation présente vous permettra à la fois de déterminer quelle est votre capacité d'épargne mais aussi, si vous avez déjà quelques placements, d'évaluer la pertinence de leur répartition. De la même façon, en anticipant les modifications de votre situation, vous pourrez au fil des ans adapter votre stratégie et vos placements pour remplir au mieux vos objectifs.

Les revenus et les dépenses

Avant de vous constituer un patrimoine par de l'épargne régulière, il est utile, comme on l'a vu dans la première partie, d'appréhender votre budget avec une approche revenus-dépenses. Elle permet une analyse en termes de flux et comptabilise les entrées et les sorties d'argent. C'est indispensable pour connaître avec précision votre condition financière. Si votre budget est excédentaire, vous disposerez d'une capacité nette d'épargne, alors que si votre budget est déséquilibré, il vous faudra puiser dans vos économies et donc désinvestir.

Faire un compte de ses recettes/dépenses

Chaque année, les particuliers pourraient utilement, comme les entreprises, mettre en place un compte de résultat qui intègre leurs recettes et leurs dépenses mois par mois. Ce document est construit comme un film, puisqu'il récapitule l'ensemble des flux qui entrent et sortent de leur portefeuille année après année. Il n'est donc pas statique comme peut l'être un bilan patrimonial, qui donne une situation à un moment donné.

Le compte de résultat sert à connaître avec précision la « capacité d'épargne », c'est-à-dire la portion de revenus qu'il vous sera possible d'épargner régulièrement. Cette dernière n'est pas fixe, car elle dépend de l'évolution de vos revenus (prime, treizième mois, heures supplémentaires payées...) et de vos dépenses (tiers provisionnel, vacances, rentrée scolaire...).

Dans une situation normale et avec un budget bien géré, les recettes annuelles sont plus importantes que les dépenses. La différence correspond au montant d'épargne que vous pourrez investir sur différents produits financiers et placements, selon vos objectifs patrimoniaux.

Anticiper les changements de revenus et/ou de dépenses

Une modification importante des revenus, à la hausse comme à la baisse, doit entraîner une nouvelle réflexion sur la stratégie d'épargne et de placement. Si les revenus sont en hausse de façon durable, il faudra augmenter l'épargne accumulée sur certains produits financiers déjà existants ou, au contraire, en souscrire de nouveaux, mieux adaptés à une condition financière plus florissante. Si, en revanche, vos revenus baissent, cela risque de provoquer un déséquilibre important de votre situation financière. Ainsi, les « accidents de la vie » comme une période de chômage, un divorce, une longue maladie ou un accident empêchant de reprendre son travail font baisser – durablement ou non – les revenus. Ces situations désagréables ne sont pas forcément prévisibles, mais il faut toujours disposer d'une épargne de précaution pour y faire face. Cependant, il existe certains cas pour lesquels il est possible d'anticiper des changements de revenus : ainsi, si l'un des deux conjoints s'arrête de travailler, travaille à mi-temps pour élever les enfants ou souhaite reprendre des études, cela grèvera le budget de la famille et nécessitera de réallouer l'épargne différemment ou de rogner sur certains postes de dépenses afin de conserver un budget à l'équilibre.

Un autre point important à surveiller est l'évolution du budget du ménage dans le temps, en tentant de prévoir en amont les augmentations de dépenses et de recettes. Avoir des enfants nécessite un investissement financier souvent important (équipement, habillement, nourriture, éducation), mais procure

également un certain nombre d'aides financières (allocations familiales, aides publiques...) et d'économies d'impôts (augmentation du nombre de parts pour le foyer). De la même façon, si vous êtes locataire, il faut anticiper les hausses de loyer probables que vous subirez pendant la période où vous resterez dans votre logement. *A contrario*, un enfant qui quitte le foyer entraîne, la plupart du temps, une charge financière moindre, tout comme la fin du remboursement d'un crédit immobilier ou d'un crédit consommation destiné à l'achat d'une voiture.

C'est cette anticipation qui vous permettra de savoir si vous pouvez prévoir sereinement une épargne régulière ou ponctuelle sur différents placements, ou envisager de mettre en place un crédit en assurant des remboursements réguliers. Et surtout de quels montants de revenus vous disposerez dans le futur : cette donnée est très importante si vous prévoyez d'épargner conjointement dans plusieurs placements financiers.

Rester à un taux d'endettement raisonnable

En France, les normes d'endettement sont strictes, un établissement financier ne pourra théoriquement vous financer si l'ensemble de vos crédits (découvert bancaire récurrent, revolving, crédit automobile, crédit immobilier...) dépasse un tiers de vos revenus nets. Même si vous gagnez correctement votre vie, essayez toujours de rester en dessous de ce seuil. En effet, au cours d'une existence, les revenus peuvent augmenter mais aussi diminuer. Évitez donc de souscrire un crédit qui vous mettrait au

maximum de votre niveau d'endettement. Mieux vaut être prudent et choisir de rembourser pendant un peu plus longtemps, ou rester raisonnable quant au niveau d'endettement (avoir une pièce de moins dans votre maison, sacrifier le choix du quartier, garder sa voiture une année de plus), cela vous laissera la faculté de mettre un peu d'argent de côté et, si vos revenus augmentent très fortement, de rembourser le solde de votre crédit par anticipation.



En épargnant régulièrement, même de petites sommes, vous vous constituerez un capital qui vous servira de cagnotte en cas de coup dur. Certains produits financiers, comme les livrets d'épargne, sont parfaitement adaptés pour recueillir cette épargne de précaution. Vous pourrez puiser dedans pour vous aider à traverser des périodes financièrement difficiles (naissance d'un enfant, chômage, maladie de longue durée...). Et si, au fil du temps, l'épargne accumulée est supérieure à vos besoins de précaution, vous pourrez en utiliser une partie, à certains moments patrimoniallement importants (souscription d'un produit financier avec un ticket d'entrée minimal, constitution d'un apport pour un achat immobilier...).



À la naissance de Laura, sa grand-mère lui ouvre un livret A et y verse 1 500 €. Imaginez-vous qu'à sa majorité, sans rien faire et sans avoir ajouté un seul centime, Laura disposera (si le taux servi est de 4 % par an) de 3 000 €. En dix-huit ans, elle aura doublé la mise.



Si elle découle d'un raisonnement logique et intelligent, l'idée de vouloir épargner régulièrement un pourcentage fixe de son revenu, en mettant par exemple 10 % de côté chaque mois, n'est quasiment jamais une solution idéale. Car au cours de l'existence, non seulement la situation financière de chacun évolue avec des revenus en hausse ou en baisse, mais encore certains produits financiers demandent un investissement important, tandis que d'autres sont à privilégier pour les petits épargnants réguliers. Plutôt que de raisonner en proportion du revenu épargné, mieux vaut donc utiliser le concept du « reste à vivre ». Il consiste à déduire de votre revenu les sommes fixes nécessaires à votre niveau de vie (loyer, crédit, factures, impôts...) et d'en déduire le montant d'épargne qu'il est possible que vous mettiez de côté chaque mois. Cette stratégie vous permettra de conserver un train de vie équivalent, ou de le faire évoluer dans le même sens que vos revenus.

Le patrimoine et son évolution au fil du temps

Le patrimoine représente la masse de capitaux financiers (épargne à court terme, assurance vie, placements boursiers...) et non financiers (résidence principale, résidence secondaire, immobilier locatif, terrains...) que chaque individu accumule au fil des années.

Ce stock de richesse peut provenir de différentes sources :

- ✓ **Les biens peuvent provenir d'un héritage ou d'une donation.** Ils sont alors considérés comme du patrimoine net et le bénéficiaire les intègre directement dans son patrimoine global.

Cette donation pourra être faite en pleine propriété, auquel cas vous intégrerez le bien pour sa valeur totale dans votre patrimoine, ou en démembrement. Cette option consiste à séparer la nue-propriété du bien, c'est-à-dire sa possession, de l'usufruit, c'est-à-dire sa jouissance. Si vous êtes nu-propriétaire d'une maison, par exemple, elle ne sera pas comptabilisée pour sa valeur de marché dans votre patrimoine, car vous ne pourrez pas la vendre ou en disposer sans l'accord de l'usufruitier. À l'inverse, si vous êtes usufruitier, le droit de jouissance d'un bien (habitation d'une maison, revenus locatifs d'un appartement loué, dividendes perçus sur un portefeuille titres...) a une valeur, dont il faudra tenir compte au moment de l'appréciation de votre patrimoine global.



- ✓ **Le bien peut être issu d'une acquisition, qui se fait généralement à crédit.** Dans ce cas, sa valeur n'entre dans le patrimoine qu'une fois déduite la part du prêt restant encore à rembourser.
- ✓ **Le patrimoine peut enfin résulter d'un effort individuel d'épargne** et correspond alors à la partie non consommée des revenus que les individus ont peu à peu accumulée au cours de leur vie.

Faire un bilan patrimonial

Avant de vous lancer dans un projet d'investissement, il faut réaliser une étude critique et complète de votre patrimoine ainsi que de votre situation financière. Cela vous permettra, d'une part, de trouver les placements qui répondront au mieux à vos objectifs patrimoniaux et, d'autre part, de mettre votre patrimoine en adéquation avec votre budget. Enfin, il vous faudra envisager leur évolution dans les années à venir et, pour cela, anticiper l'évolution de votre budget dans le temps. Cette prise en compte du futur vous permettra d'intégrer une dimension dynamique à votre patrimoine et de faire face sereinement aux coups durs ou aux situations nouvelles.

Tout comme une entreprise réalise son bilan comptable une fois par an, les particuliers peuvent à un instant donné construire leur bilan patrimonial. Ce document regroupe dans deux parties distinctes l'actif – les biens que vous possédez – et le passif les dettes correspondant aux crédits en cours nécessaires à l'acquisition de ce patrimoine.

Le bilan : des actifs, mais aussi un passif

Un bilan est composé de deux colonnes : « actif » et « passif ». À gauche, l'actif représente ce que l'on possède. Les différents placements sont classés en général par durée. En haut de la colonne « actif » se trouveront les placements à long terme (immobilier, Bourse...), puis les placements à moyen terme (assurance vie...), puis les placements à court terme (compte à terme, livret...). L'autre colonne, celle de droite, est appelée « passif » et enregistre tout ce que l'on doit. Là aussi, les dettes sont classées par durée, avec les crédits à long terme (de type

immobilier) en haut de colonne, puis les crédits à moyen terme (travaux, consommation...) pour finir avec les revolving et les découverts bancaires.

Le bilan net mesure la différence entre le total de l'actif et celui du passif. Il donne la véritable situation patrimoniale d'une personne. Ainsi, le propriétaire d'un appartement ne sera pas au même niveau patrimonial selon qu'il a remboursé l'intégralité de son crédit ou qu'il en doit encore la moitié à sa banque.

Un bilan patrimonial est une photo à un instant « T » de votre situation financière personnelle. Il sert à enregistrer le stock de patrimoine, immobilier et mobilier, dont vous êtes propriétaire.



Pour prendre en compte votre situation financière, ne vous cantonnez pas uniquement à un bilan patrimonial, qui inclut toute votre épargne disponible et placée et regroupe également l'ensemble de vos crédits. En complément, il vous faudra dresser un bilan social : il comptabilise l'ensemble des droits sociaux que vous avez acquis qui, en premier lieu, concernent la préparation de votre retraite. En considérant les paramètres qui vous sont propres et qui dépendent de votre situation personnelle (fonctionnaire, cadre, libéral, artisan...) et de votre activité (expatrié, mère au foyer pendant plusieurs années ou étudiant pendant une longue période), vous ne bénéficierez pas de la même pension. Or, en connaissant au plus tôt le montant de cette dernière, vous saurez quel montant d'épargne vous devrez consacrer à des produits de retraite pour ne pas subir une chute importante de vos revenus au moment de la cessation de votre activité. Et en épargnant régulièrement et le plus tôt possible, vous vous constituerez – de façon quasi indolore – un capital plus important. N'oubliez pas que les droits sociaux regroupent également les avantages que vous offre votre entreprise, par exemple une rente éducation, le versement d'un capital à votre conjoint en cas de décès prématuré ou un complément de retraite. Connaître avec précision ces avantages vous permettra de ne pas placer votre épargne dans un produit financier qui risquerait de doubler ceux dont vous profitez déjà.



Faire votre bilan patrimonial, c'est aussi l'occasion d'apprécier la répartition entre vos différents avoirs. Vous réaliserez peut-être à ce moment-là que vous avez presque exclusivement investi dans l'immobilier ou dans des placements peu liquides. En cas de coup dur, bien qu'ayant un patrimoine confortable, vous aurez du mal à mobiliser rapidement vos avoirs. Ne perdez pas de vue l'importance de la *diversification*.

En effet, un patrimoine bien construit doit intégrer une part d'avoirs financiers, mais aussi de biens non financiers (de type immobilier). Il faut également conserver une bonne répartition entre les durées de placement, afin de ne pas avoir tout votre capital placé à long terme, ou au contraire intégralement investi à court terme, et donc souvent moins bien rémunéré. Enfin, dernier point à surveiller : la disponibilité de votre argent. En général, les produits qui impliquent un blocage des sommes pendant une durée fixe offrent soit une meilleure rentabilité, soit une garantie en capital, soit un avantage fiscal. Ils sont donc intéressants d'un point de vue financier mais, en cas de coup dur, vous ne pourrez pas puiser dans cette épargne. C'est pourquoi il faut veiller à conserver une part de liquidités, rapidement utilisables, afin de maintenir un patrimoine équilibré.

Savoir s'adapter, voire anticiper

Au fil du temps, le patrimoine net peut augmenter ou, au contraire, diminuer. Cela dépendra notamment de votre évolution de carrière et de votre situation personnelle ou familiale, mais aussi de votre état d'endettement global. Malgré ces modifications, parfois importantes, vous devrez être capable de conserver au fil du temps une structure de patrimoine qui reste en adéquation avec vos objectifs. Pour cela, il vous faudra adapter votre épargne à tous les changements qui pourraient intervenir dans votre vie.

Le but de cette manœuvre est de conserver une diversification d'actifs optimale.

Même s'il est difficile de prévoir à la perfection tous les bouleversements qui arrivent au cours d'une vie, il est parfois possible d'anticiper certains éléments qui pourraient modifier la structure de votre patrimoine. Ainsi, si vous êtes salarié d'une grande entreprise et que vous bénéficiez de stock-options ou d'un plan d'épargne salariale très rentable, il faut vous pencher au plus vite sur leur intégration à votre patrimoine. Cela vous permettra, par exemple, d'optimiser votre fiscalité au moment de la levée éventuelle de ces stock-options, ou de souscrire un produit retraite dans le cadre de votre entreprise comme le Perco ou l'article 83, si vous vous constituez un capital dans ce but. Autre exemple : en anticipant le règlement d'une prime de fin de mission ou de fin de contrat, vous saurez immédiatement où la placer lors de son versement. Enfin, songez également à intégrer les éventuels héritages dont vous pourriez bénéficier. Inutile en effet de vous mettre dans une situation financière difficile pour acquérir une résidence secondaire si vous devez recevoir la maison de famille dans une succession. De même, si vos parents pensent vous transmettre un portefeuille boursier important, commencez à épargner dans la pierre pour rééquilibrer votre patrimoine dans le futur.



Lorsque vous disposez d'un patrimoine net égal à 790 000 € (seuil au 1^{er} janvier 2009), vous devenez assujetti à l'ISF (impôt de solidarité sur la fortune). C'est à vous de faire les démarches, la première année puis les suivantes, pour régler cet impôt. L'ISF est prélevé chaque année et taxe l'ensemble des biens dont vous disposez réellement, c'est-à-dire une fois enlevé le montant des dettes conclues pour les acquérir. Cet impôt est progressif et le taux de taxation augmente avec la valeur du patrimoine. Si vous êtes juste à la limite du paiement de l'ISF, il vous faudra intégrer cette nouvelle donnée avant de souscrire des produits financiers pour essayer de minorer son impact. Il existe, en effet, des solutions légales pour éviter d'atteindre le seuil au-delà duquel vous devrez payer l'ISF, ou pour éviter de changer de tranche d'ISF. Certains placements financiers, comme le contrat de capitalisation, entrent dans le patrimoine pour leur valeur de souscription et ne sont pas réévalués chaque année.



Votre résidence principale bénéficie d'une décote de 30 % au titre de l'ISF si vous en êtes propriétaire : cette décote peut vous permettre d'échapper à l'ISF. Imaginons que vous soyez propriétaire depuis le 15 juin 2008 d'un appartement à Paris acheté un million d'euros (hors frais de notaire), avec un emprunt de 200 000 €, et qu'il s'agisse de votre résidence principale. Vous avez en outre, vous et votre conjoint, chacun un livret de caisse d'épargne plein et un Perco avec 40 000 €. Indépendamment du nombre de personnes composant votre famille, la valeur nette de votre patrimoine est de 880 000 € (800 000 € au titre de l'appartement + 40 000 € sur les livrets A et 40 000 € sur le Perco). Pourtant, vous ne serez pas redevable de l'ISF car votre appartement ne sera pris en compte qu'à concurrence de 70 % de 800 000 €, soit 560 000 €. Du coup, au total, vous n'atteignez pas le seuil fatidique de 790 000 €. Attention, la période de flambée immobilière des années 2003-2008 a fait fortement augmenter la valorisation du patrimoine de beaucoup de familles, propriétaires de leur résidence principale. Il ne faut surtout pas faire l'autruche en « oubliant » de déclarer cet impôt si vous êtes dans la tranche taxable. Le fisc a de fortes chances de vous rattraper, vous ou vos héritiers qu'il redressera – avec des pénalités éventuelles – au moment de votre décès, car le notaire fera alors un état de votre patrimoine pour calculer le montant des droits de succession.

Chapitre 13

Connaître sa nature et ses critères personnels

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Votre profil d'investisseur
 - ▶ La capacité à gérer ses finances
 - ▶ La disponibilité et les souhaits personnels
-

Comment déterminer son épargne? Comment choisir entre épargner petit à petit chaque mois, régulièrement, selon l'adage «les petits ruisseaux font les grandes rivières», ou bien par vagues? Devez-vous ou non vous fixer des règles strictes de conduite? Et quels placements choisir? Immobiliers ou financiers? Avec un rendement faible mais sécurisé ou avec un rendement potentiellement plus élevé mais avec un risque de perte en capital?

Il n'y a pas de réponse toute faite. On l'a vu, cela dépend... de vos revenus, de vos projets, de votre horizon de placement et de l'environnement économique général. Mais cela dépend aussi de vous, de vos préférences personnelles, de votre attitude à l'égard du risque, du temps, et de votre degré d'altruisme.

D'autres facteurs personnels entrent en compte pour déterminer quels types de placements privilégier. Ainsi, la connaissance financière, selon qu'elle est plus ou moins grande, permet de placer son épargne sur des produits sophistiqués ou plus simples. Le temps qu'il est possible de consacrer à ses investissements entre également en jeu, car certains placements nécessitent un suivi au jour le jour, tandis que d'autres sont moins chronophages.

Se profiler

Avant de choisir les produits financiers ou immobiliers dans lesquels vous allez placer votre épargne, il vous faudra déterminer votre profil psychologique d'investisseur en définissant :

- ✓ **Votre rapport au risque.** Entre « risquophile » et « risquophobe », où vous situez-vous ? Avez-vous ou non une forte aversion à l'égard du risque ? Attribuez-vous plus d'importance au risque de perdre de l'argent qu'au fait de faire un bénéfice ? Êtes-vous prudent ou risqué-tout ? Êtes-vous d'un naturel aventureux ou joueur ?

Vous pouvez vous autoévaluer facilement en faisant appel à vos réactions dans différentes situations de la vie quotidienne ou bien faire de petits tests amusants et simples tels que ceux proposés sur le site www.lafinancepourtous.com.

Si vous êtes « risquophile », vous pourrez plus facilement investir dans des actifs risqués. Et si vous êtes risquophobe, ne forcez pas trop votre nature dans votre choix d'investissement : vous pourriez avoir tendance à ne pas agir au mieux de vos intérêts, par exemple à acheter des actions lorsque les cours ont déjà beaucoup et durablement augmenté et, inversement, à ne pas pouvoir résister suffisamment au stress d'une chute des cours en vendant vos titres à la baisse.

- ✓ **Votre attitude à l'égard du temps.** Êtes-vous « cigale » ou « fourmi » ? Vivez-vous essentiellement dans le présent ? Êtes-vous au contraire prévoyant ? Vous projetez-vous facilement dans un avenir à long terme ? Bref, comment évaluez-vous le fait de renoncer à un plaisir aujourd'hui pour en obtenir un plus grand dans l'avenir, proche ou lointain ? Là encore, faites appel à l'expérience de la vie quotidienne ou aux tests de www.lafinancepourtous.com. De même que dans votre rapport au risque, ne choisissez pas le même type de placements selon que vous vivez dans l'instant ou en pensant à l'avenir. Si vous vivez dans l'instant, vous aurez tendance à épargner peu, en tout cas s'il s'agit d'une épargne à long terme. Pourtant, celle-ci peut vous être indispensable, par exemple parce que vous en aurez impérativement besoin pour maintenir votre niveau de vie pour la retraite. Sans doute vous faudra-t-il opter pour un investissement qui se concrétise par un plan d'épargne régulier, voire contraignant.
- ✓ **Votre degré d'« altruisme » à l'égard de vos proches.** Privilégiez-vous ou non le bien-être de votre conjoint, de vos enfants, par rapport à votre bien-être personnel ? Ici encore, selon votre profil, vous serez plus ou moins à l'aise dans tel ou tel type d'investissements tels que l'assurance vie ou l'assurance décès, par exemple.

Adapter sa gestion à ses connaissances financières

Outre votre profil de risque, il faudra également tenir compte de votre niveau de connaissance financière avant de réaliser des investissements. Mieux vaut

disposer d'une culture financière solide avant de déterminer avec précision la proportion de produits financiers et non financiers à inclure dans votre patrimoine. De la même façon, votre compétence en matière de finance influera sur la façon de réaliser vos investissements : seul avec Internet, par téléphone avec un gestionnaire, avec l'aide d'un conseiller financier qui vous suivra pas à pas, ou en déléguant totalement votre gestion. Enfin, il existe plusieurs familles de placements et, dans chacune, certains produits sont plutôt destinés à des investisseurs néophytes tandis que d'autres sont réservés à des experts confirmés.

Choisir seul son allocation d'actifs globale

Si vous êtes un expert de la finance et que vous maîtrisez parfaitement les arcanes des différentes familles de produits financiers, vous serez capable de déterminer seul la proportion optimale que chaque placement doit représenter dans votre patrimoine global. Cette allocation d'actifs intégrera des investissements financiers (de type livrets, comptes à terme, assurance vie, placements boursiers...) et des investissements non financiers (immobilier de loisir, immobilier locatif...). Attention, vous devrez également être capable de maintenir un bon équilibre entre les placements à court terme et ceux à long terme. Enfin, il faudra aussi choisir en proportion des produits financiers qui permettent de se constituer un capital et d'autres qui imposent une sortie en rente, et maintenir l'équilibre entre des placements liquides et des investissements bloqués...

Si cette démarche vous semble très compliquée, respectez les règles de prudence de base pour vous constituer un patrimoine équilibré. Ainsi, vous commencerez par intégrer des placements sans risque, dans lesquels puiser rapidement pour faire face à des coups durs. Une fois que vous aurez mis de côté suffisamment d'épargne dans ces enveloppes sûres, vous choisirez des placements qui permettent de développer votre patrimoine en respectant vos objectifs. Et si le niveau de complexité devient trop important, n'hésitez pas à vous faire aider par un professionnel de la finance. Il vous donnera un conseil global sur votre *allocation d'actifs* (immobilier, actions, obligations, liquidités sans risque) et vous aidera ensuite à sélectionner les produits financiers les plus adaptés selon l'allocation que vous aurez choisie.

Il est toujours utile de maintenir à jour ses connaissances financières ou de les approfondir. Pour cela, documentez-vous régulièrement sur les placements, les nouvelles règles fiscales ou l'évolution des marchés boursiers. Plusieurs sites financiers délivrent des informations claires et font de la pédagogie. C'est le cas notamment de www.lafinancepourtous.com ! Vous pouvez également lire les dossiers spéciaux et comparatifs de la presse financière, qui vous aideront à sélectionner les produits les plus adaptés à votre cas.



Gérer seul ses placements financiers

Une fois une allocation optimale d'actifs sélectionnée, il faut être capable de gérer les différents placements que vous avez choisis. En effet, si épargner sur un livret bancaire ne demande pas une surveillance régulière, un investissement boursier doit être suivi fréquemment pour pouvoir agir rapidement en cas de dévissage des marchés financiers. Si vous êtes un expert boursier, vous pourrez gérer votre PEA ou votre compte titres et réaliser des arbitrages régulièrement. Si ce n'est pas le cas, privilégiez plutôt des fonds et des Sicav, qui seront pilotés par des gestionnaires spécialisés. Ou alors, si vous détenez assez d'avoirs, faites gérer votre compte titres par un professionnel. Vous devrez faire face à un choix identique si vous détenez de l'immobilier locatif. Gérer en direct ce patrimoine coûte moins cher, mais nécessite de solides connaissances juridiques et administratives (rédaction des baux, suivi des impayés...) et un savoir-faire technique (réalisation de travaux de rénovation, intervention rapide pour des réparations ou de l'entretien...). Si vous n'avez pas ces compétences, faites gérer sans hésiter votre immobilier par un professionnel.



Si vous choisissez de faire gérer votre patrimoine, il existe différentes pistes : passer par votre banque de réseau, utiliser les services d'un courtier en assurance ou choisir un conseiller en gestion de patrimoine indépendant (voir Chapitre 22). Il n'y a pas de solution miracle, tout dépend du niveau de votre patrimoine et de la relation que vous avez avec ce professionnel. Les services de gestion sont tarifés et un service de qualité se paie : n'hésitez pas à demander la grille d'honoraires du conseiller qui gèrera votre épargne. Attention, un conseil gratuit n'est pas forcément la meilleure solution, car cela peut conduire les professionnels à vous faire souscrire des produits financiers sur lesquels ils sont fortement commissionnés.

Le temps et les envies

Contrairement aux placements sans risque de type livrets bancaires, qui ne nécessitent pas de surveillance, la gestion d'un patrimoine intégrant du risque (et donc une perspective de rendement plus fort) nécessite de disposer de temps, d'avoir envie de prendre très souvent le pouls des marchés et de se donner régulièrement les moyens de suivre l'état de ses finances.

Prendre le temps de gérer

Le secret d'un patrimoine équilibré et bien géré tient souvent au temps que vous lui consacrez. Sa composition différera fortement selon que vous pourrez lui consacrer quelques heures par jour ou une demi-journée par mois.

Un bon réflexe consiste à prendre l'habitude de faire régulièrement le point avec vos conseillers financiers. Si vous avez réparti vos avoirs dans plusieurs réseaux, prenez rendez-vous au moins une fois par an, et au moins une fois tous les six mois si votre patrimoine est important. Un banquier, un assureur, un courtier ou un agent immobilier, qui connaît l'évolution de votre vie personnelle et professionnelle, déterminera mieux vos besoins. Il choisira ainsi les placements les plus adaptés à votre situation et à vos objectifs et aura également une plus grande latitude pour rééquilibrer votre patrimoine rapidement, puisque vous vous rendrez disponible pour toutes les formalités administratives nécessaires à la souscription ou à la liquidation d'un placement.



Avant de vous engager dans un placement, déterminez le temps que vous êtes prêt à consacrer à sa gestion. Si vous pouvez intervenir un peu chaque jour, vous pourrez surveiller l'évolution d'un portefeuille boursier, en agissant immédiatement en cas de besoin. Si, en revanche, vous ne disposez que d'un jour par mois, mieux vaut privilégier un produit moins risqué, comme une assurance vie. Enfin, sachez que gérer en direct un bien immobilier nécessite moins de suivi régulier, mais une disponibilité immédiate en cas de problème avec un locataire (départ, travaux de réparation, impayé...).



La fiscalité et les règles fiscales qui grèvent le patrimoine changent régulièrement. Chaque année, la loi de finances introduit des nouveautés en ajoutant des taxes et des prélèvements sur certaines catégories de placement ou en augmentant les plafonds de déduction sur d'autres. Pensez à mettre régulièrement à jour vos connaissances pour ne pas vous retrouver avec un redressement fiscal ou investir dans un placement qui est devenu beaucoup moins rentable, car beaucoup plus fiscalisé.

Mettre ses envies en adéquation avec ses placements

Un placement financier ne doit pas uniquement s'envisager sous un angle financier ou fiscal. Il existe par exemple des investissements qui respectent certaines valeurs sociales ou environnementales. Ces placements éthiques se développent en France depuis une dizaine d'années, généralement sous forme de fonds, dont un nombre croissant est accessible aux particuliers.

Les fonds et Sicav ISR (investissement socialement responsable) sont pilotés différemment des placements traditionnels, car leurs gestionnaires appliquent un filtre de sélection des entreprises qui tient compte du respect de différents critères éthiques en complément des performances financières de l'entreprise. Ainsi, un fonds « vert » intégrera une large proportion d'entreprises qui œuvrent pour le respect de l'environnement et exclura systématiquement les sociétés polluantes. Globalement, un fonds ISR procure la même rentabilité

qu'un fonds classique, l'argument principal de ses gestionnaires étant qu'à long terme il rapportera plus.

Une autre catégorie concerne les investissements dans des fonds ou des sociétés qui œuvrent pour développer des actions sociales, comme la réinsertion des chômeurs de longue durée ou le redéveloppement de zones d'activité délaissées. La philosophie de ces produits est différente des précédentes, car ils introduisent un but d'action sociale, en plus de leur angle d'investissement. On les appelle « fonds solidaires ». Leur rentabilité financière est, en général, plus faible que celle de produits d'investissement classiques.



Sachez que, si vous épargnez pour votre retraite dans le cadre de votre entreprise dans ce que l'on appelle le Perco (voir Chapitre 19), il y aura nécessairement un fonds solidaire dans les fonds qui vous seront proposés.

Enfin, dernière catégorie de placement : les produits de partage, qui sont encore différents, puisqu'ils permettent d'allier investissement et don. Ces placements se retrouvent dans les différentes classes d'actifs, puisqu'il existe des livrets bancaires de partage, ainsi que des fonds obligataires ou diversifiés. Ils permettent à leurs souscripteurs de partager chaque année une partie du rendement ou de la plus-value dégagée avec une association à but non lucratif. Selon les produits choisis, l'établissement financier qui gère le placement donnera en votre nom de l'argent à la Fondation de France, aux Restos du Cœur, à Médecins sans Frontières, à l'Unicef, au WWF, etc. Dans ce cas, la rentabilité est très faible, mais le but de ces investissements est caritatif.

Pourquoi pas des placements familiaux

Un placement financier peut également comporter des aspects qui ne répondent pas uniquement à des critères de rentabilité. Ainsi, vous pourrez avoir envie de créer votre propre entreprise pour devenir indépendant. Si votre initiative est couronnée de succès, vous développerez un patrimoine professionnel important que vous transformerez en patrimoine personnel au moment de la cession de votre société. Si

vous appartenez à une famille d'entrepreneurs, vous pourrez également désirer développer l'affaire familiale et y investir une partie importante de votre épargne pour la transmettre, encore plus florissante, à vos enfants. Enfin, vous serez parfois tenté de réaliser un investissement parfaitement affectif, comme racheter à vos cousins leur part dans la maison de famille où vous avez passé vos vacances d'enfants...

Chapitre 14

Déterminer le rapport entre rentabilité et risque

Dans ce chapitre :

- ▶ La corrélation entre risque et rentabilité
- ▶ Les différents types de placements selon le risque
- ▶ Limiter les risques

Pour apprécier la rentabilité d'un investissement, il faut s'interroger à la fois sur les flux réguliers (les ressources) qu'il va rapporter (loyer pour un bien immobilier, dividende pour une action, coupon pour une obligation) et sur le gain (plus-value) que l'on pourra espérer au moment de la revente.

Certains investissements sont surtout intéressants pour les ressources qu'ils procurent (obligations gardées jusqu'à maturité, actions de sociétés qui évoluent dans des marchés « matures » distribuant régulièrement des dividendes); d'autres laissent espérer de fortes plus-values (valeurs de croissance, immobilier dans certaines circonstances). D'autres enfin combinent les deux. L'investissement immobilier, quant à lui, a une troisième dimension qui en fait un actif unique, c'est sa valeur d'usage.

Les placements comportent nécessairement une part de risque car ils engagent l'avenir, qui est lui-même incertain. Cherchant à obtenir un rendement pour le futur, les investisseurs ne peuvent que faire des paris sur l'avenir. Se fondant sur les prévisions des économistes, les investisseurs cherchent en permanence à anticiper l'évolution des marchés. Les valeurs des placements incorporent toujours une part d'anticipation.

Le but des investisseurs est de maximiser le rendement tout en minimisant le risque. L'objet de ce chapitre est de donner quelques clés pour comprendre ce couple que forment le rendement et le risque, couple qui est au cœur de l'analyse financière.

Le lien entre risque et rentabilité

L'un des principes de base de la finance est que plus la rentabilité potentielle d'un placement est forte, plus le risque qui lui est attaché l'est également.

L'aversion au risque

Ce principe s'appuie sur un concept, celui de l'*aversion au risque* : les investisseurs ne seront prêts à prendre plus de risques qu'en échange d'un rendement plus élevé que le rendement minimal qui est généralement celui des obligations (emprunts) d'État. À l'inverse, un investisseur qui souhaite améliorer la rentabilité de son portefeuille doit accepter de prendre plus de risques.

Concrètement, si vous savez qu'un emprunt d'État vous rapporte 4 % par an sans aucun risque (difficile de croire que l'État français va faire faillite et ne vous remboursera pas le prêt que vous lui avez consenti!), vous ne voudrez pas prêter au même prix à une PME qui démarre, car la PME risque de faire faillite et de ne pas honorer ses engagements; elle sera obligée de vous proposer beaucoup plus! De même, si vous achetez des actions d'une entreprise qui débute, sur un nouveau marché, vous courrez le risque qu'elle échoue, mais elle peut très bien réussir et, dans ce cas, vous serez récompensé de l'avoir accompagnée à ses débuts (le cours de l'action montera fortement).

Ce que l'on appelle la *prime de risque* est tout simplement la différence de rémunération entre un actif risqué et un actif sans risque.

Les différents types de risques

Il existe quantité de risques qui peuvent affecter le rendement des actifs. L'idéal serait de pouvoir quantifier la totalité d'entre eux, ce qui permettrait de s'en protéger. C'est vrai pour certains, mais pas pour tous et pas intégralement.

Le risque économique

Le premier risque que doivent prendre en compte les investisseurs est le risque économique, c'est-à-dire à la fois celui qui est lié à l'économie en général (est-on dans une période de croissance ou de récession?), à la santé économique du secteur dans lequel on veut investir (la sidérurgie, l'automobile) et à l'état de l'entreprise dont on veut acheter ou vendre les actions ou les obligations.

Autrement dit, on ne doit pas raisonner de la même manière et prendre les mêmes décisions en période d'inflation (hausse générale des prix) et en période de déflation (baisse des prix), en période de croissance ou de récession (baisse du produit intérieur brut pendant deux trimestres consécutifs), et selon que l'on est optimiste ou pessimiste pour l'avenir.

Sans entrer dans le détail, l'idée de base est qu'il faut se lancer dans un investissement si l'on a de bonnes chances d'espérer que l'argent qu'il va rapporter sur le nombre d'années où l'on va le détenir sera supérieur à celui que l'on obtiendrait en le laissant dormir sur un placement sans risque. On est obligé pour cela de faire des hypothèses d'inflation, de taux croissance, de taux de change... et d'essayer de quantifier la prime de risque (la rémunération destinée à compenser le risque supplémentaire lié à l'actif que l'on souhaite acquérir).

On ne doit pas non plus sous-estimer le risque lié à la santé économique de telle ou telle entreprise. Le risque va de la simple incapacité à verser le dividende escompté à la faillite pure et simple qui prive l'investisseur de sa mise de fonds! Les analystes financiers essaient de mesurer ce risque, et la note que les *agences de notation* attribuent aux entreprises (de AAA à C) est la matérialisation de l'analyse du risque de défaut d'une société. Si l'entreprise fait faillite, ses créanciers (porteurs d'obligations) ne seront plus remboursés et ses actionnaires ne récupéreront pas leur mise.

Comment se faire une idée de la situation économique présente? En écoutant la radio, en regardant la télévision ou en lisant la presse (économique). Les journalistes relaient des informations qui sont pour nombre d'entre elles fournies, en France, par l'Insee. La plupart des indicateurs conjoncturels qui émanent de cet organisme donnent une image du passé : il en est ainsi du taux de croissance, du taux d'inflation, du taux de chômage... De nombreuses autres sources d'information existent, plus ou moins relayées par les médias, parfois plus précises et plus techniques : la Banque de France, des observatoires divers (de l'épargne, du crédit, de l'immobilier) ou internationaux (FMI, OCDE...). L'analyse du passé récent (qui peut être assimilé au présent) est bien sûr très importante : elle conditionne souvent la manière dont nous appréhendons l'avenir.

Quelles conclusions tirer de telle ou telle situation? Si, par exemple, du fait d'une situation économique très dégradée, les perspectives de résultat des entreprises sont mauvaises, vous pouvez provisoirement délaissier les actions jusqu'à ce qu'elles aient atteint, de votre point de vue, un niveau suffisamment bas. Si vous en avez, la question se pose de savoir s'il faut les vendre : oui si, en intégrant les frais, vous les vendez plus cher que le prix auquel vous les avez acquises ou auquel vous les rachèterez plus tard. Vous n'achèterez pas nécessairement au plus bas, rares sont les investisseurs qui achètent vraiment au plus bas pour vendre au plus haut, mais il suffit que ce soit un niveau *relativement* bas. De la même manière, vous pouvez essayer d'arbitrer votre portefeuille au profit de valeurs qui sont dans un secteur porteur.

Le risque de taux

Parmi les différentes variables économiques, les taux d'intérêt jouent un rôle particulièrement important dans l'évolution des marchés financiers et immobiliers.

Les taux courts, fixés par les banques centrales (à la hausse pour lutter contre l'inflation, à la baisse pour relancer la croissance), se répercutent sur les taux longs, qui déterminent le prix auquel les entreprises et les particuliers peuvent emprunter.

✓ Quelles conclusions tirer d'une hausse des taux si vous avez des obligations ou que vous pensez en acheter?

D'abord, que le prix des obligations à taux fixe que vous détenez déjà va baisser... Pourquoi? Parce que, en cas de hausse des taux, les obligations anciennes, qui servent un intérêt moins élevé, deviennent moins intéressantes, et ne trouvent preneurs sur le marché qu'à la condition que leur prix baisse. Si votre objectif était seulement de percevoir un revenu fixe connu à l'avance, vous pouvez très bien garder vos obligations et vous désintéresser de l'évolution de leur cours. Sinon, vous pourrez réfléchir à vos anticipations. Les taux vont-ils continuer à monter, auquel cas il vaut peut-être mieux vendre tout de suite de crainte de perdre plus encore après, ou au contraire est-ce un mouvement transitoire? Si vous n'avez pas d'obligations mais que vous vous posez la question d'en acheter, vous devrez également réfléchir à vos anticipations. En acheter aujourd'hui alors que vous pensez que vous pourriez en obtenir plus tard avec un bien meilleur rendement ne serait pas rationnel. Mais n'attendez pas si vous pensez que leur niveau est quasiment au plus haut. Tout cela, bien entendu, dans le respect des autres principes sur lesquels nous insistons par ailleurs : diversification, adaptation de l'investissement à ses objectifs et à son horizon...

✓ Quel effet une hausse des taux aura-t-elle sur le cours des actions?

Le lien entre niveau des taux d'intérêt et prix des actions n'est pas aussi mécanique que dans le cas des obligations. Mais, généralement, une hausse des taux a comme effet de raréfier le crédit, de ralentir la croissance : le prix des actions aura donc tendance à baisser. Dit autrement, la hausse des taux rendant les obligations moins chères, les détenteurs d'actions peuvent arbitrer en faveur des obligations, vendre leurs actions, dont le prix, par conséquent, va baisser. Mais il peut y avoir retour à l'équilibre par le mécanisme suivant : dès que le prix des actions baisse trop, celles-ci deviennent plus rentables, ce qui encourage à nouveau les achats d'actions et provoque la hausse de leur prix.

➤ **Que faire par conséquent en période de hausse des taux? Acheter des actions, des obligations, de l'immobilier?**

En période d'inflation, comme chacun le sait, il vaut mieux s'endetter à taux fixe, puisque le poids de la dette s'allège au fur et à mesure de l'augmentation des prix (la mensualité de 1 300 € vaut de moins en moins cher). Investir dans l'immobilier avec un fort levier d'endettement paraît rationnel. Mais si les taux se mettent à baisser durablement, et si les prix n'augmentent plus, on regrettera de s'être endetté à long terme sur la base de taux élevés, difficiles à renégocier. Il est par ailleurs peu rationnel de laisser beaucoup d'argent sur des produits d'épargne liquide qui rapportent peu, mais il faut en garder pour être en mesure de faire face aux coups durs.

La courbe des taux, un indicateur important pour les économistes

Généralement, les taux longs sont supérieurs aux taux courts. Pourquoi? Parce que si l'on renonce longtemps à la liquidité (on prête sur de longues durées), on court un risque supérieur (de non-remboursement ou de modification de l'environnement économique) et on réclame en conséquence une rémunération plus éle-

vée. Mais l'écart entre les taux longs et les taux courts évolue. Une réduction de l'écart, voire une inversion des taux (quand les taux courts sont plus élevés que les taux longs) est annonciateur de récession, alors que, au contraire, une augmentation de l'écart annonce une reprise.

Le risque d'« illiquidité »

Un autre risque important, avec un placement, est celui de ne pas pouvoir le revendre. La raison d'être des Bourses de valeurs est d'ailleurs de permettre cette liquidité, car personne n'achèterait d'actions s'il n'était pas sûr ou presque de pouvoir les revendre un jour, même avec un risque de perte en capital.

Toutefois, il existe des produits pour lesquels le risque d'illiquidité est plus élevé : on l'a vu lors de la crise des *subprimes*, beaucoup de dérivés de crédit sont soudain devenus très difficiles à évaluer dans la crise. Ces produits ont pu se retrouver dans des supports collectifs ouverts au grand public comme du « monétaire dynamique ». Certains établissements ont estimé que plutôt que de considérer que ces produits ne valaient plus rien, mieux valait interdire les retraits pendant quelque temps. Morale de la crise : certains OPCVM, dont la valeur liquidative était pourtant calculée chaque jour, et vendus comme monétaires, étaient finalement moins liquides qu'on ne le croyait.

En revanche, ce risque d'illiquidité est normal s'agissant d'investissements dans des sociétés non cotées (directement ou au travers de produits collectifs) puisque, par définition, il n'existe pas de *marché secondaire* où revendre ses actions et ses parts.

Sur le marché de l'immobilier, le risque d'illiquidité est assez fort. Les transactions sont par nature plus longues que sur les marchés financiers (au minimum deux ou trois mois entre la signature d'une promesse de vente et la vente proprement dite). À ce délai naturel s'ajoute celui de la « commercialisation ». Pour certains produits « parfaits » et dans certaines circonstances (marché haussier), cela peut être rapide. Mais, dans la plupart des cas, il faut attendre beaucoup plus longtemps, accepter de baisser son prix et parfois même renoncer provisoirement à vendre si le bien a trop de défauts ou si le moment est peu propice.

Enfin, une liquidité réduite est également un risque lié aux produits retraite, dits « tunnels ». En effet, la totalité d'entre eux (Perp, Madelin, Préfon, Perco, Pere, article 83...) implique que le souscripteur ne puisse récupérer son épargne qu'au moment de la retraite. S'il en a besoin plus tôt, il ne pourra pas puiser dans cette épargne (sauf cas grave, comme un décès ou une invalidité sérieuse). Mais il s'agit là d'une forme d'illiquidité liée aux caractéristiques intrinsèques des produits, et non d'une impossibilité ou d'une difficulté à vendre due à un manque d'acheteurs.

Le risque de perte en capital

Lorsqu'un produit financier dans lequel vous avez investi perd de sa valeur et que vous êtes obligé de le vendre, vous courez un risque de moins-value ou de perte en capital. Attention, parfois la baisse de valeur de votre investissement est ponctuelle. Ce sera le cas par exemple pour un placement en actions alors que les Bourses s'effondrent suite à un krach. Si vous ne vendez pas vos titres et que vous pouvez attendre que les marchés financiers remontent, votre moins-value sera effacée. Vous rencontrerez un cas identique si vous avez acheté un logement au prix fort et que le prix de la pierre baisse. À condition de ne pas avoir besoin de liquidités, il est préférable de louer le bien plutôt que de le revendre à perte.

En revanche, dans certaines situations, il faut parfois suivre le proverbe boursier et « se couper la main plutôt que de se couper le bras ». Cela signifie qu'il faut savoir vendre à perte et accepter les moins-values, plutôt que de risquer de perdre encore plus en s'entêtant dans l'idée que « ça remontera un jour ».

Le risque de changement de fiscalité

Autre risque que supportent tous les investissements : celui du changement de fiscalité. Les modifications de taxation peuvent rendre un placement beaucoup moins intéressant du jour au lendemain. Pour minorer ce risque, il faut toujours réaliser ses investissements dans un but autre que fiscal.

La mesure du risque

Le risque sur le prix des actifs se mesure notamment par la *volatilité*, qui peut être définie comme l'amplitude des variations de cours d'un produit ou d'un marché par rapport à une moyenne de cours. Elle représente le risque de perte et la chance de gain par rapport à cette moyenne sur une période donnée.



La volatilité se mesure par le biais de l'écart-type des cours constatés. Si, autour d'une moyenne, il y a de fortes variations, cela veut dire que vous pouvez perdre beaucoup ou gagner beaucoup.

On peut calculer la volatilité sur des périodes différentes. La reconstitution historique de la volatilité et la comparaison avec les rendements montre que, la plupart du temps, les produits les plus rentables ont été les plus risqués et que les places financières qui ont offert le meilleur rendement ont supporté le plus grand risque.



Ce n'est pas toujours vrai. Depuis 1990, la Bourse japonaise a offert des rendements quasi nuls pour un risque très élevé! Et fin 2008, la volatilité était partout extrêmement forte et le rendement négatif!

L'un des problèmes, on l'aura compris, est d'arriver à bien mesurer le risque pour l'avenir (car c'est ce qui intéresse l'investisseur quand il décide de ses placements : savoir ce qu'il gagnera demain). Les données historiques permettent de reconstituer le passé et de voir comment tel produit (les actions du CAC 40, par exemple) s'est comporté dans le passé. Mais qui dit que les actions, par exemple, se comporteront toujours de la même manière?

Un autre problème est de mesurer les risques de produits nouveaux (titrisation, dérivés de crédit). Les tentatives de modélisation n'ont pas été particulièrement concluantes, comme l'a montré l'expérience récente (crise de 2008) : les modèles utilisés (mal conçus peut-être?) n'avaient pas correctement analysé le risque que l'on avait cru, ou voulu croire, éliminé.

Ne pas croire aux miracles

Il faut retenir que plus un placement est risqué, plus son rendement est élevé. Que si vous voulez du rendement, vous devez accepter du risque, le risque étant précisément de ne finalement pas avoir du tout de rendement! Et qu'il est contradictoire de vous *garantir* un rendement élevé!

Un placement risqué – comme un investissement en actions – implique que l'épargnant pourra gagner beaucoup, mais aussi perdre des sommes importantes. *A contrario*, un placement réputé sûr – comme un livret bancaire – sera généralement moins rentable que l'investissement en actions et rapportera à peine plus que l'inflation; en revanche, il ne fera courir aucun risque au capital investi.

Cette théorie s'applique non seulement par type de placement, mais aussi au sein d'une même famille de produits financiers. Ainsi, même si un investissement en actions est risqué, un placement sur le marché européen vous procurera davantage de sécurité qu'un investissement dans une Bourse africaine ou asiatique, ne serait-ce que parce que vous serez plus familier des valeurs traitées et que, *a priori*, vous éliminerez le risque purement politique. Mais le passé récent a montré que le CAC 40 comme le DAX ou le Dow Jones pouvaient être très volatils ; en outre, une action prise individuellement peut voir sa valeur diminuer brutalement (l'action Alcatel a perdu 38 % en une seule journée en septembre 1998 et les actions des entreprises du secteur bancaire ont perdu jusqu'à 60 % de leur valeur en dix mois – de janvier à fin octobre 2008).



Si un démarcheur vous propose de souscrire un placement qui garantit une forte rentabilité et vous assure dans le même temps que votre capital ne court aucun risque, il s'agit sans aucun doute d'une escroquerie. Il n'existe, hélas, aucune recette miracle qui permette à coup sûr de gagner de l'argent rapidement tout en mettant vos économies à l'abri ! Les clients de Bernard Madoff s'en sont aperçus à leurs dépens à la fin de l'année 2008. Les rendements promis n'étaient pas exceptionnellement élevés, mais ils étaient très confortables et garantis ! Le jour où la pyramide s'est écroulée, ce sont 50 milliards de dollars qui sont partis en fumée !



On peut classer les différents actifs sur la double échelle du rendement et du risque mesuré par la volatilité (voir Figure 14-1).

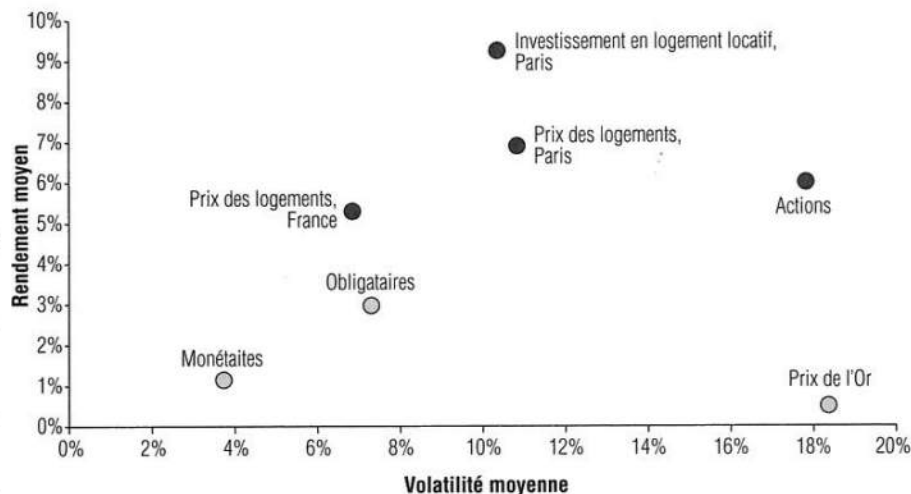


Figure 14-1 : Performances réelles et volatilité pour différents actifs de 1950 à nos jours.

D'après ce schéma, l'or a un mauvais couple rendement-risque puisque son rendement moyen est faible et sa volatilité forte. Les actifs monétaires rapportent un tout petit peu plus pour un risque bien moindre.



Au cours des années 2003-2008, cette idée que l'on ne peut pas espérer des rendements sans risque accru a été un peu perdue de vue par les investisseurs professionnels. On a vu une course au rendement (les investisseurs demandaient jusqu'à 15 % de rentabilité du capital investi) en même temps qu'une dispersion du risque à travers des produits complexes de *titrisation*. On a donc pu croire que l'on pouvait avoir des rendements élevés sans risque! Pourtant, la crise financière de 2008, qui n'a pas fini de produire ses effets, a été un atterrissage brutal et la démonstration que les rendements élevés des années passées reposaient sur des risques tout aussi élevés.

Les différentes familles de placements et les risques associés

Compte tenu de la très grande variété des risques auxquels peuvent être confrontés les épargnants, il n'existe pas un critère unique pour décider si un placement est risqué ou non. Un premier critère important est la possibilité de perte en capital ou non. À l'aune de ce critère, on peut distinguer, d'un côté, les placements qui permettent de protéger le capital investi et qui offrent en contrepartie un rendement relativement faible, et, de l'autre, les produits qui offrent une espérance de rendement beaucoup plus forte, mais en contrepartie un risque de perte en capital.

Les placements à capital protégé/ à capital non protégé

Les placements dits « monétaires », qui regroupent les livrets bancaires, les comptes à terme, l'épargne-logement, l'assurance vie en euros... (voir Chapitre 16) garantissent votre capital et rémunèrent votre épargne à un taux connu à l'avance ou dont les conditions d'évolution sont elles-mêmes connues à l'avance.

Mais attention, hormis le livret A, aucun investissement, même à capital protégé, ne vous protège de l'inflation. Depuis le début de l'année 2008, le taux du livret A, est en effet conçu pour être forcément supérieur à l'inflation constatée au cours des mois précédents.

En assurance vie, les fonds en euros sont composés d'obligations choisies pour leur faible risque et conservées jusqu'à leur échéance par l'assureur. Ainsi, le titulaire d'un fonds en euros ne peut pas voir son capital écorné et reçoit, chaque année, un rendement garanti qui dépend des différents coupons versés par les obligations qui le composent.

Tous les autres placements sont des placements à capital non protégé.

Un autre critère de classement, commun à tous les pays de l'Union européenne puisqu'il est issu de la directive Mif, est celui de la simplicité ou de la complexité des produits (voir Tableau 14-1). On court moins de risques à acheter des produits simples. La directive Mif estime que l'investisseur non professionnel (le particulier) peut acheter tout seul ce type de produits, sur lesquels les mises en garde sont moindres. En revanche, les produits complexes sont réservés aux investisseurs avertis et un intermédiaire commettrait une faute s'il ne vérifiait pas que son client qui souhaite acheter un tel produit en mesure bien les risques. Outre la difficulté de comprendre leur mécanisme de fonctionnement, les produits complexes (pour l'essentiel constitués de produits dérivés) se caractérisent par un fort effet de levier : toute variation du produit sous-jacent sur lequel ils portent engendre une variation beaucoup plus forte sur leur cours, ce qui peut donner lieu à des gains ou des pertes de forte ampleur. De plus, on peut, sur certains de ces produits, être engagé bien au-delà des sommes investies.

Tableau 14-1 : Classement des produits selon la directive Mif

<i>Produits simples</i>	<i>Produits complexes</i>
Actions cotées sur un marché réglementé	Warrants
Obligations	Dérivés
Trackers	Certificats
OPCVM coordonnés	Autres OPCVM

Procédons à un rapide examen des trois grandes catégories (ou « classes ») d'actifs que sont les actions, les obligations et l'immobilier, au regard des risques qu'ils comportent et de leurs promesses de rendement.

Les actions

En détenant des actions, vous misez sur leur valorisation dans l'avenir et sur les futurs bons résultats économiques de l'entreprise. Un investissement boursier est par nature risqué mais, à ce jour, statistiquement, c'est l'actif financier qui offre la plus forte rentabilité sur le long terme, à condition de gérer activement son portefeuille. Avec une action, les possibilités de s'enrichir sont doubles : vous misez à la fois sur le dividende que peut verser l'entreprise si elle réalise des bénéfices et sur la plus-value obtenue en vendant une action plus cher que vous ne l'avez achetée.

Sachez que, dans les pays d'Europe de l'Est, le degré de risque est plus fort que sur les autres places boursières européennes. De même, un investissement

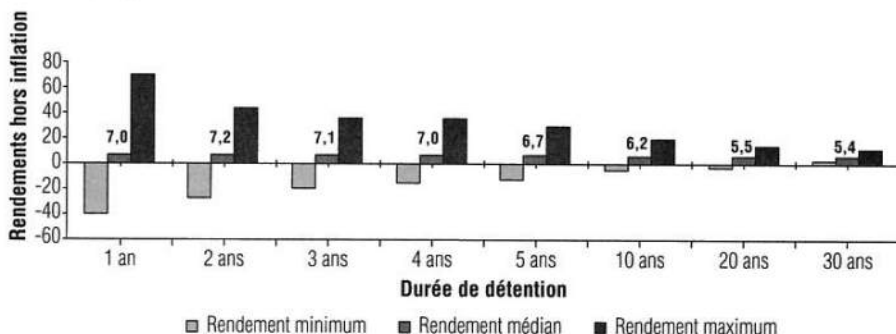


dans une grande société est en général moins aléatoire qu'un placement dans une petite société en pleine croissance.

Si vous détenez des actions de manière indirecte au travers d'OPCVM en actions ou de contrats d'assurance vie en unités de compte (comportant des actions), le raisonnement est le même. Mais sachez que les OPCVM en actions sont doublement diversifiés : ils sont rarement investis à 100 % en actions et, s'ils le sont, ils sont obligatoirement composés de plusieurs titres, la règle de base pour les OPCVM grand public étant qu'ils soient investis dans 16 valeurs au minimum dont aucune ne peut représenter plus de 10 % de l'actif du fonds.

La Figure 14-2 matérialise le risque des actions et sa décroissance dans le temps.

Figure 14-2 :
Évolution des rendements réels des actions SBF 250 (depuis 1950).



Comment lire ce graphique? Sur un an, le rendement moyen du marché français des actions depuis 1950 est d'environ 7 %, mais il peut fluctuer entre - 40 et + 70 % (avec un seuil de probabilité à 99 %). Sur dix ans, le rendement annuel moyen est toujours du même ordre de grandeur (6,2 %), mais la fluctuation n'est plus que de - 5 à + 18 % : la durée de placement a pour effet de limiter le risque en diminuant la volatilité.

Reste que le rendement ne sera pas le même selon que l'on a acheté au pic le plus élevé ou, au contraire, au plus bas... Comment savoir si les actions sont trop chères ou non ?



Il existe un indicateur qui mesure le prix des actions, c'est le *price earning ratio* (PER), c'est-à-dire le rapport entre le cours de Bourse d'une action et son bénéfice net par action.

Un PER de 15 signifie que le cours de l'action est équivalent à 15 fois le bénéfice par action. Si l'on dit que le PER des entreprises du secteur est de 15, cela veut dire que l'on accepte de payer une entreprise 15 fois ses résultats.

En étudiant l'évolution des PER sur longue période, on peut estimer pour chaque action un PER moyen et le comparer au PER du moment pour déterminer s'il est cher ou non.

Cet exercice a été fait par la Banque Goldman Sachs pour l'échantillon d'actions de l'indice Standard & Poors 250 (les 250 plus grosses valeurs américaines) entre 1900 et septembre 2008. Avant même la chute brutale du début octobre 2008, l'indice S&P semblait, d'après cette étude, se situer à un niveau inférieur à la moyenne (voir Figure 14-3). Ce qui signifie que les actions ne seraient pas chères...

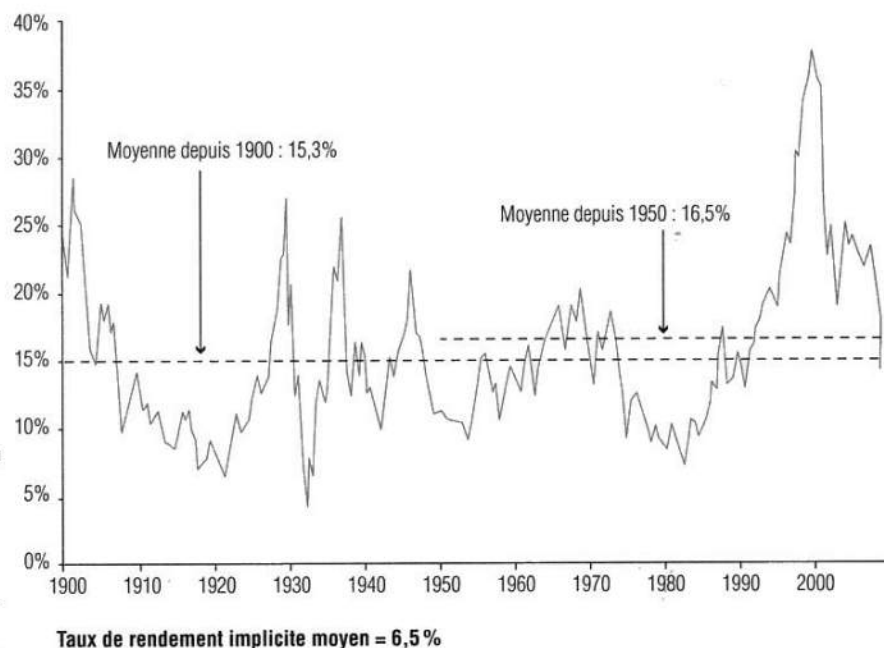


Figure 14-3 :
S&P500
(Coûts/
Bénéfice par
action) (1900-
2008).

Il faudrait faire l'exercice pour le CAC 40, voire pour chacune des valeurs auxquelles on s'intéresse. Aucun particulier ne peut mener à bien un tel exercice. Même les gérants de portefeuille procèdent à des analyses plus empiriques.

Mais l'idée générale à retenir est que, fin 2008, le prix des actions était plutôt bas, comme on le pressent : une autre manière de faire ce constat, c'est de rapprocher le niveau atteint par le CAC en novembre 2008 de celui de novembre 2003 (très comparables, autour de 3300 points) alors que les bénéfices des entreprises correspondantes étaient bien supérieurs en 2008 (trois fois, a calculé la société Harvest).

Cela ne signifie ni que le point bas (en dessous de 3000) a été atteint, ni que le CAC 40 va nécessairement remonter de manière spectaculaire dans les mois qui viennent, ni que tous ceux qui auront acheté fin 2008 auront forcément fait une bonne affaire. Cela veut simplement dire qu'il se situe à un niveau « moyen », si l'on prend en compte l'évolution sur plusieurs années.

Les obligations

En achetant une obligation, les possibilités de s'enrichir sont doubles : une fois par an, la société qui a émis les obligations verse le coupon, dont la valeur dépend du taux d'intérêt à l'émission (pour les obligations à taux fixe). Le moins élevé est celui des titres d'État, réputés sans risque. Ensuite, les taux d'intérêt grimpent selon l'échelle de risque : entreprises publiques, grosses entreprises privées, entreprises moyennes, petites entreprises... Plus leur risque de défaillance (et de faillite) est important, plus elles vous offriront un taux d'intérêt élevé. Les obligations sont un placement idéal pour une personne qui cherche à obtenir des revenus réguliers dont la somme est connue dans le temps.

Autre façon de s'enrichir avec une obligation : engranger des plus-values. Pour cela, il faut la vendre plus cher que vous ne l'avez achetée. Comme le prix des obligations évolue en sens inverse de celui des taux d'intérêt, en période de baisse des taux d'intérêt, la valeur des obligations anciennes augmente (car elles offrent une meilleure rémunération). Si vous détenez une obligation anciennement émise, vous la vendrez donc au-dessus du prix (sa valeur nominale). Cette stratégie est donc à suivre si vous anticipez une période de baisse durable des taux d'intérêt.



En période de hausse des taux d'intérêt, le cours des obligations anciennement émises baisse : si vous vendez à ce moment-là, vous subirez donc des moins-values. C'est également vrai des obligations détenues au travers d'OPCVM ou de contrats d'assurance vie (hors fonds en euros qui, eux, sont protégés). N'oubliez jamais que l'on peut subir des pertes en capital sur les OPCVM obligataires.

L'immobilier : un placement qui n'est pas sans risque

Même si, à long terme, les investissements dans la pierre offrent une excellente protection du capital, en plus d'un rendement régulier et bien sûr d'une valeur d'usage, il ne faut pas perdre de vue que ce placement n'est pas sans risque, car les risques de moins-values existent. Si l'acquisition est réalisée lors d'un pic de marché et que vous devez vendre le bien dans les deux ans qui suivent – à la suite d'un divorce ou d'une mutation professionnelle, par exemple –,

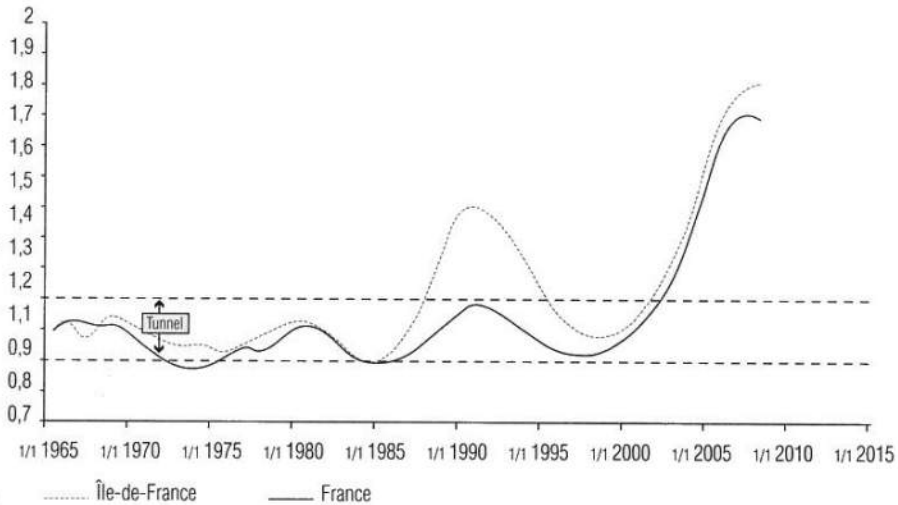
vous ne récupérez pas forcément la totalité du capital investi, même si les prix immobiliers n'ont pas baissé. Vous ne rentrerez pas intégralement dans vos frais car, outre le prix d'acquisition du bien, il vous aura fallu payer les frais de notaire (autour de 3 % pour un bien neuf et de 8 % en moyenne pour un achat dans l'ancien) que vous ne pourrez pas forcément réintégrer en intégralité à votre prix de revente. En outre, le risque d'erreur existe : il est même assez fréquent s'agissant d'un bien très chargé affectivement. Vous pouvez très bien découvrir des nuisances, ne pas vous faire au quartier, détester vos voisins... Autre point à surveiller si vous jetez votre dévolu sur un bien à réhabiliter : les travaux de rénovation, souvent sous-estimés au moment de l'achat.

Pour les investissements locatifs, les risques de moins-values sont encore plus importants car de nombreux vendeurs commercialisent des produits « à économie d'impôts » en oubliant qu'il s'agit avant tout d'appartements à louer... L'emplacement joue toujours un rôle primordial, car un bien situé en lointaine périphérie ne se vendra pas au même prix et ne se louera pas aussi facilement qu'un bien situé en centre ville. De la même façon, soyez vigilant sur le montage du projet : en achetant un bien dans une résidence destinée uniquement à des investisseurs, il y a de fortes chances pour que, au bout de la période fiscale minimale de détention, l'ensemble des appartements soit en vente au même moment. Devant une offre abondante, le prix sera donc minoré et le risque de moins-value important.

Comme pour les placements financiers, le moment où l'on entre sur le marché immobilier n'est pas neutre. Mais comment savoir si l'immobilier est trop cher ou non ?

La Figure 14-4 parle d'elle-même. Rapporté au revenu disponible, le prix des logements en France était, mi-2008, très surévalué même par rapport au niveau atteint en 1990, et par rapport au prix considéré comme « normal » (tunnel). Même si, sur le long terme et en général, comme on l'a vu plus haut, l'immobilier présente un couple rendement-risque favorable puisqu'il offrirait le rendement le plus élevé pour une volatilité plus faible que les actions, tout dépend du moment où l'on entre sur ce marché. Ceux qui ont acheté en 1990 à Paris s'en souviennent puisqu'il leur aura fallu attendre quinze ans pour retrouver le niveau de leur investissement de départ (rapporté au revenu disponible). Ceux qui ont acheté en 1998, en revanche, n'ont cessé d'être gagnants et le sont toujours dix ans plus tard.

Figure 14-4 :
Évolution
de l'indice
du prix des
logements
rapporté au
revenu dis-
ponible.



Source : Jacques FRIGGIT

Réduire les risques

Deux conseils de bon sens pour réduire les risques : diversifier et s'assurer de pouvoir choisir le moment de sa sortie.

La diversification

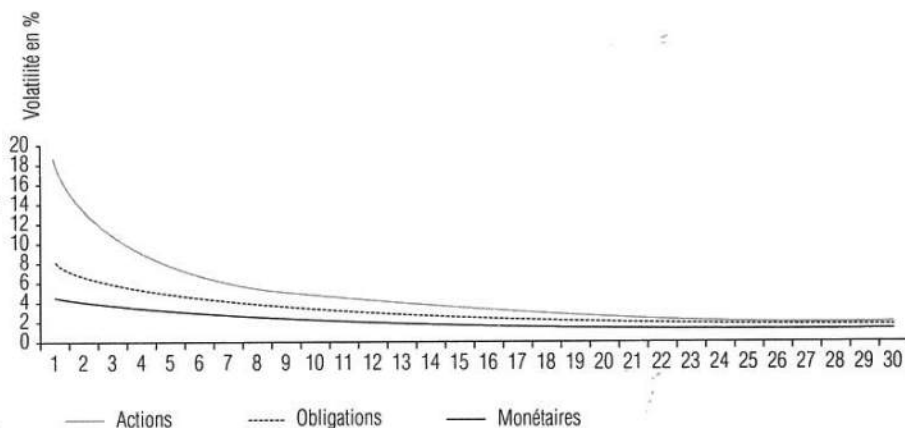
Diversifier, cela signifie d'abord choisir des placements qui n'évoluent pas selon les mêmes paramètres, qui sont, comme on dit, « décorrélés ». Compte tenu des liens et des interactions entre tous les marchés, il est devenu illusoire de diversifier en achetant des actions étrangères (tous les marchés réagissent généralement de la même manière). En revanche, on peut tout à fait diversifier en achetant des titres d'une société qui évolue dans le monde de la grande distribution ou de l'alimentaire à côté de valeurs de télécommunication qui ne dépendent pas des mêmes paramètres, ou encore des valeurs montantes à côté de valeurs sûres... Ou encore de l'or et des actions, l'avantage (peut-être le seul) de l'or étant qu'il évolue en sens contraire des actions. Le marché des actions et le marché immobilier, qui sont tous deux des placements adaptés à l'horizon de long terme, n'évoluent pas toujours dans le même sens : en 2000, les courbes du CAC 40 et du marché immobilier se sont croisées, la première chutant brutalement tandis que la seconde poursuivait une hausse amorcée peu de temps auparavant (et qui allait durer près de dix ans).

Diversifier, cela signifie également répartir ses placements sur plusieurs valeurs, ne pas mettre ses œufs dans le même panier. De la même manière que l'on ne fait jamais voyager le président de la République et le Premier ministre dans le même avion, il ne faut pas tout miser sur la même action. De ce point de vue, l'actionnariat salarié peut présenter des risques s'il ne s'accompagne pas d'une diversification, car le salarié est déjà en risque sur son entreprise pour son emploi et son salaire.

Pouvoir garder longtemps

En général, plus vous détenez un placement sur une longue durée, plus le risque diminue. C'est le cas, par exemple, avec un investissement boursier, comme le montre la Figure 14-5. Au bout de quinze à vingt ans, le placement en actions n'est pas plus risqué que le placement en obligations, voire qu'un placement monétaire.

Figure 14-5 :
Réduction
du risque en
fonction de
la durée de
placement
(1836-2008).



Source : Harvest

Si vous avez fait le bon choix, les actions se valorisent régulièrement au fil du temps, et les risques de moins-values (toujours calculés par rapport au prix d'achat) sont donc de plus en plus faibles, même en cas de krach boursier. Si ce dernier intervient et que vous vendez vos titres détenus depuis longtemps, vous gagnerez moins que ce que vous avez pu espérer, mais votre capital ne sera pas écorné. C'est le même phénomène avec un placement dans l'immobilier (à condition d'entretenir votre bien pour qu'il conserve sa valeur intrinsèque) : plus le temps passe, plus les chances de valorisation sont importantes, et donc le risque attaché à votre placement, faible.

Cela ne signifie pas bien entendu que vous devez garder vos titres ou vos biens quinze ou vingt ans, mais seulement que le temps vous permet de choisir le moment le plus opportun pour sortir du marché.

Chapitre 15

Ne pas oublier l'objectif de transmission

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Les règles désignant les héritiers par défaut
 - ▶ Les raisons et la manière de préparer sa succession
 - ▶ Le coût de la transmission de son patrimoine
-

Savoir dans quelles conditions son patrimoine sera réparti entre ses héritiers est une préoccupation légitime qui concerne chacun d'entre nous. Que recevront vos enfants, votre conjoint, la personne avec laquelle vous partagez votre vie ou les autres membres de votre famille? Quels que soient votre âge et votre situation familiale, il peut être utile de prendre les devants en organisant la transmission de votre patrimoine. Cela peut vous permettre de répartir au mieux vos biens entre vos enfants, y compris de votre vivant en leur consentant des donations, pour éviter les conflits qui pourraient survenir lors du règlement de votre succession; d'accorder à votre conjoint survivant davantage que ce que la loi prévoit; d'assurer un minimum de protection à la personne avec laquelle vous partagez votre vie sans être marié ou encore de transmettre une partie de vos biens à vos petits-enfants qui n'ont pas vocation à hériter directement de vous. Tout dépend de vos objectifs...

Vos héritiers selon la loi

Si vous n'avez pas organisé votre succession à l'avance, les biens que vous laisserez à votre décès seront répartis entre vos héritiers selon des règles définies par le Code civil. Ces règles diffèrent selon que vous êtes marié ou non et que vous avez des enfants ou non.

Vous êtes marié



Même si vous n'avez pris aucune disposition particulière, une partie de vos biens reviendra automatiquement à votre conjoint survivant. Mais cette part dépend de vos autres héritiers au jour de l'ouverture de la succession.

Pour déterminer les biens à partager entre vos héritiers, il faut tout d'abord commencer par liquider votre régime matrimonial. Cette opération consiste à déterminer la part de patrimoine qui vous appartient – et donc qui reviendra à vos héritiers – et celle qui appartient à votre conjoint survivant. Si vous êtes marié sous le régime de la communauté légale réduite aux acquêts – régime concernant 90 % des couples mariés –, votre conjoint « reprendra » ses biens propres et vos biens communs seront en principe partagés en deux parts égales dont l'une reviendra à votre conjoint hors succession. En définitive, votre succession se composera de vos biens propres – ceux qui vous appartenaient avant le mariage ou que vous avez reçus pendant le mariage par donation ou succession – et de la moitié de vos biens communs.

Si vous êtes marié sous le régime de la séparation de biens, votre succession sera composée de vos biens propres et, le cas échéant, de votre quote-part dans les biens que vous aviez achetés en indivision avec votre conjoint (pour moitié ou à hauteur de la répartition prévue dans l'acte d'acquisition).

Usufruit et nue-propiété

L'usufruit est le droit d'utiliser un bien, c'est-à-dire d'en percevoir les revenus – les fruits – ou de l'occuper s'il s'agit d'un bien immobilier. Ce droit est temporaire : au terme convenu – usufruit à durée fixe – ou au décès de l'usufruitier – usufruit viager –, le nu-propiétaire va récupérer la pleine propriété du bien. Dans la plupart des cas, le démembrement de la propriété d'un bien

est subi : au décès de l'un des époux, son survivant peut opter pour la totalité de la succession en usufruit tandis que les enfants vont recevoir la nue-propiété. Mais un démembrement peut également s'envisager à des fins d'optimisation fiscale, comme nous le verrons dans le cas d'une donation avec réserve d'usufruit.

Vous avez des enfants

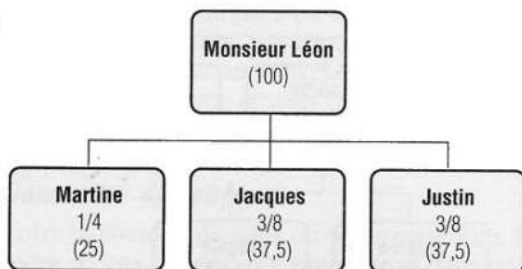
Si tous vos enfants sont nés de votre mariage avec votre conjoint survivant, ce dernier aura le choix entre deux options : soit recueillir la totalité de votre succession en usufruit, soit n'en prendre que le quart en pleine propriété. La part recueillie par vos enfants dépend de cette option : si votre conjoint opte pour l'usufruit, vos enfants se partageront la totalité de la nue-propiété à parts égales ; s'il opte pour le quart en pleine propriété, vos enfants se

partageront les trois quarts restants également en pleine propriété, en parts égales.



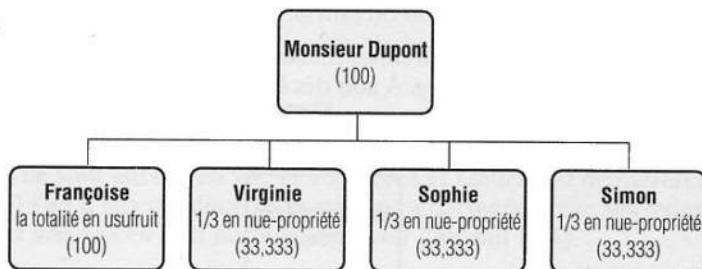
M. Léon décède laissant son épouse, Martine, et ses deux enfants, Jacques et Justin. Martine opte pour le quart de la succession en pleine propriété. La succession de M. Léon sera répartie de la manière suivante :

Figure 15-1 :
Répartition de la succession si l'épouse opte pour un quart en pleine propriété



M. Dupont décède laissant trois enfants (Sylvie, Sophie et Simon) et son épouse, Françoise. Françoise opte pour la totalité de la succession en usufruit. La succession de M. Dupont sera répartie de la manière suivante :

Figure 15-2 :
Répartition de la succession si l'épouse opte pour la totalité en usufruit



Si l'un de vos enfants est décédé prématurément, ses enfants – vos petits-enfants – se partageront, en parts égales, la part de succession qui aurait dû lui revenir.



En dehors de cette hypothèse, vos petits-enfants n'ont pas vocation à hériter directement de vous. Autrement dit, vos enfants évincent vos petits-enfants. Mais vos enfants ont la possibilité de renoncer de votre vivant à tout ou partie de leurs droits dans votre succession au profit de leurs enfants. Par ailleurs, si, lors du règlement de votre succession, l'un de vos enfants renonce à votre succession, ses enfants – vos petits-enfants – peuvent l'accepter à sa place et recueillir sa part.



M. Levert est décédé. Sa veuve, Lucette, opte pour le quart de sa succession en pleine propriété. Ils avaient trois enfants : Virginie, Valentine et Violette. Violette est décédée laissant deux enfants.

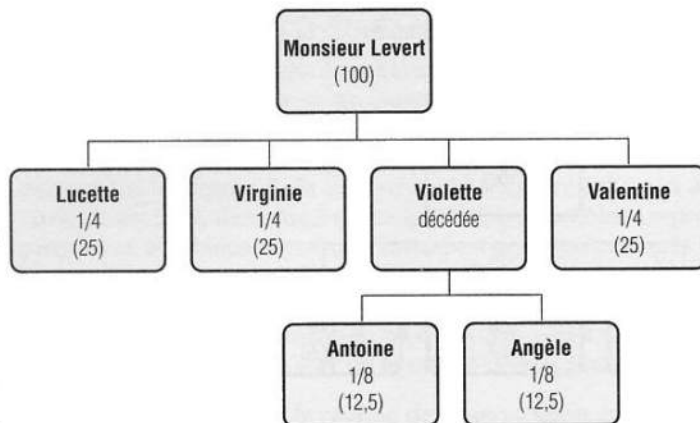


Figure 15-3 :
Répartition
de la suc-
cession en
cas de décès
d'un enfant

Si vous avez des enfants nés d'un autre lit, votre conjoint n'aura pas le choix : il recevra le quart de votre succession en pleine propriété. Vos enfants, qu'il s'agisse de vos enfants communs ou de ceux nés d'une autre union, se partageront les trois quarts restants, en parts égales.



M. Blanc a deux fils nés d'un premier mariage et deux filles nées de son mariage avec Danièle, sa veuve. À son décès, sa succession sera répartie de la manière suivante.

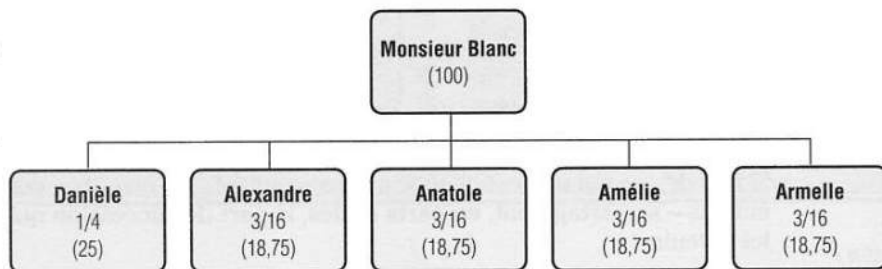


Figure 15-4 :
Répartition
de la succes-
sion avec des
enfants de
deux unions
différentes

Vous n'avez pas d'enfants

Si l'un de vos parents ou les deux sont encore en vie, ils hériteront d'un quart chacun, et votre conjoint survivant de la moitié si vos deux parents sont en vie ou des trois quarts si l'un d'eux seulement l'est.

Si vos parents sont décédés tous les deux, la totalité de votre succession revient à votre conjoint. Vos frères et sœurs et vos parents plus éloignés n'ont aucun droit sur votre succession.

Vous n'êtes pas marié ou vous êtes veuf



Votre partenaire de pacs ou votre concubin, même s'il s'agit du père ou de la mère de vos enfants, n'a aucun droit dans votre succession. Autrement dit, si vous ne prenez aucune disposition en ce sens, il ne recevra rien à votre décès : ce sont vos enfants, si vous en avez, qui recueilleront la totalité de votre succession.

Vous avez des enfants



Votre partenaire de pacs ou votre concubin, même s'il s'agit du père ou de la mère de vos enfants, n'a aucun droit dans votre succession. Autrement dit, si vous ne prenez aucune disposition en ce sens, il ne recevra rien à votre décès : ce sont vos enfants, si vous en avez, qui recueilleront la totalité de votre succession.

Si vous n'êtes pas marié ou si vous êtes veuf, votre succession revient en totalité à vos enfants : elle est partagée entre eux en parts égales. Peu importe qu'il s'agisse d'enfants légitimes nés ou non de la même union, d'enfants naturels (y compris adultérins) ou adoptés : tous vos enfants ont les mêmes droits.

Vous n'avez pas d'enfants

Si vous n'avez pas d'enfants, votre succession sera partagée entre vos parents, s'ils sont encore en vie, et vos frères et sœurs (ou demi-frères et demi-sœurs). Si l'un d'eux est décédé, sa part sera partagée entre ses enfants – vos neveux et vos nièces – en parts égales (voir Tableau 15-1).

Tableau 15-1 : Répartition de la succession d'une personne non mariée sans enfants

<i>Vos deux parents sont encore en vie</i>	<i>Un seul de vos parents est en vie</i>	<i>Vos parents sont décédés</i>
Vos parents : 1/4 de votre succession chacun	Votre père ou votre mère : 1/4 de votre succession	La totalité pour vos frères et sœurs, à partager entre eux en parts égales
Vos frères et sœurs : la moitié de votre succession à partager entre eux, en parts égales	Vos frères et sœurs : les 3/4 de votre succession à partager en parts égales	

Si vous ne laissez ni parents ni frères et sœurs (ou neveux et nièces), votre succession sera divisée en deux parts : une moitié pour la famille de votre mère, une moitié pour la famille de votre père. Dans chacune de ces deux familles, ce sont vos héritiers les plus proches qui hériteront : vos oncles ou tantes d'abord, puis vos cousins germains.

Si vous n'avez pas d'héritiers (ou uniquement des héritiers au-delà du sixième degré), votre succession reviendra à l'État.

Pourquoi et comment préparer sa succession ?

Les règles que nous avons vues au paragraphe précédent sont celles qui s'appliquent par défaut. La loi vous permet, dans une certaine mesure, de les aménager pour avantager un ou plusieurs héritiers ou encore une personne qui n'a pas vocation à hériter de vous : vos petits-enfants, votre partenaire de pacs ou votre concubin, un parent éloigné... Pour cela, vous disposez de deux outils principaux : les donations et le testament.



En dehors du cadre successoral, il existe d'autres outils pour préparer sa succession, au premier desquels l'assurance vie.

Si vous souhaitez protéger votre conjoint, il est également possible de lui transmettre davantage par le choix d'un régime matrimonial approprié. Dans le cadre du régime de la communauté légale, il est ainsi possible de prévoir l'attribution d'un ou de plusieurs biens déterminés au survivant, en plus de sa part dans les biens communs (clause de *préciput*), ou encore de convenir que les biens communs ne seront pas partagés par moitié mais, par exemple, à hauteur d'un tiers-deux tiers ou d'un quart-trois quarts. En adoptant le régime de la communauté universelle et en prévoyant une clause d'attribution intégrale de la communauté au survivant, vous pourrez décider de laisser au survivant la totalité des biens du couple.

Ce qu'il faut savoir avant de donner ou de rédiger un testament

Si vous pouvez aménager les règles prévues par le Code civil en préparant à l'avance votre succession, tout n'est pas permis pour autant. Certains de vos héritiers (on parle d'«héritiers réservataires») sont protégés par la loi : il s'agit de vos enfants et, si vous n'avez pas de descendant – ni enfants, ni petits-enfants – ou arrière-petits-enfants –, de votre conjoint survivant. Quoi que vous décidiez, une part de votre succession doit obligatoirement leur revenir : vous ne pouvez pas les déshériter complètement. Ce n'est que si vous n'avez ni descendant ni conjoint survivant que vous pouvez disposer de la totalité de votre succession comme vous l'entendez.

En revanche, vous n'êtes pas obligé de laisser une partie de votre succession à vos autres héritiers : parents, frères et sœurs... Si vous ne souhaitez pas qu'ils héritent de vous, il suffit de l'indiquer dans un testament en désignant un ou plusieurs légataires.



Si vous n'avez pas de descendants, vos parents ont un droit de retour sur les biens qu'ils vous avaient donnés, mais ce droit est limité à un quart de votre succession pour chacun de vos parents. Par exemple, si votre mère vous avait donné une maison, elle a le droit de la reprendre à votre décès. Si sa valeur dépasse le quart de votre succession, elle aura le droit à la place à une somme d'argent égale au quart de votre succession.

Vous avez des enfants

Si vous avez des enfants, vous ne pouvez pas les déshériter, quel que soit l'état de vos relations avec eux, même si vous les avez perdus de vue. Une partie de votre succession doit obligatoirement leur revenir. C'est ce que l'on appelle la *réserve*. En revanche, vous pouvez utiliser l'autre partie, appelée la *quotité disponible*, comme bon vous semble : soit pour avantager l'un de vos enfants par rapport aux autres, soit pour la transmettre à toute autre personne.

Le montant global de la réserve (part de la succession devant revenir aux enfants) et de la quotité disponible (part de la succession dont vous pouvez librement disposer) dépend du nombre d'enfants (voir Tableau 15-2).

Tableau 15-2 : Répartition entre réserve et quotité disponible, selon le nombre d'enfants

<i>Nombre d'enfants</i>	<i>Réserve</i>	<i>Quotité disponible</i>
1 enfant	1/2 de la succession	1/2 de la succession
2 enfants	2/3 de la succession	1/3 de la succession
3 enfants et plus	3/4 de la succession	1/4 de la succession



Par exemple, si vous avez deux enfants, chacun d'eux doit au moins recevoir un tiers de votre succession. Quant au tiers restant, vous pouvez décider de l'attribuer à un seul de vos deux enfants – qui recevra alors les deux tiers de votre succession – ou à toute autre personne : votre conjoint, bien sûr (qui, n'étant pas « héritier réservataire » si vous avez des enfants, ne bénéficie pas légalement d'une part minimale), ou votre partenaire de pacs, par exemple.

Si l'un de vos enfants est décédé prématurément, sa part de réserve va à ses propres enfants – vos petits-enfants. S'il n'a pas d'enfants, on n'en tient pas compte pour calculer la réserve. Par exemple, si vous avez eu trois enfants et

que l'un d'eux est décédé en laissant deux enfants, la réserve portera sur les trois quarts de votre succession. Vos deux enfants recevront un tiers de votre succession chacun et vos petits-enfants se partageront le tiers restant, soit un sixième chacun.



Si vous êtes marié, la réserve de vos enfants peut être amputée au profit de votre conjoint survivant : en clair, vous pouvez lui transmettre davantage que la quotité disponible ordinaire que nous venons de définir. Cette part appelée « quotité disponible spéciale entre époux » peut porter soit sur la totalité de votre succession en usufruit, soit sur un quart en pleine propriété et les trois quarts en usufruit.



Vos enfants peuvent décider de renoncer par avance à recevoir tout ou partie de leur réserve pour vous permettre de disposer plus librement de votre patrimoine ; par exemple, pour avantager l'un de vos enfants handicapés. Mais attention, il s'agit d'un acte lourd de conséquences qui doit être établi par acte notarié. Appelé « renonciation anticipée à l'action en réduction », il doit obligatoirement prévoir à qui va profiter la renonciation et son étendue, c'est-à-dire si elle porte sur la totalité de la réserve, sur une partie seulement ou encore sur un bien déterminé.

Vous êtes marié, sans enfants

Si vous n'avez pas de descendant, vous devez laisser au moins un quart de votre succession à votre conjoint survivant. En revanche, vous pouvez disposer librement des trois quarts restants.



Le problème qui se pose, c'est que vous ne savez pas à l'avance quel sera le montant de la réserve et donc celui de la quotité disponible dont vous pouvez disposer librement. Ces montants ne seront connus qu'au jour de l'ouverture de votre succession, compte tenu du nombre d'héritiers réservataires en présence et de l'étendue de votre patrimoine. Pour cela, on tiendra compte non seulement des biens que vous laisserez à votre décès, mais aussi de toutes les donations que vous avez consenties de votre vivant, qu'elles aient été consenties au profit d'un héritier ou non.

Les donations

Une donation vous permet de transmettre une partie de vos biens de votre vivant : elle peut s'envisager comme un moyen d'anticiper le règlement de votre succession mais aussi de répondre à d'autres objectifs, comme celui d'aider vos enfants – ou une autre personne – au moment où ils en ont le plus besoin, sans qu'ils soient obligés d'attendre votre décès pour pouvoir hériter. Mais attention, il s'agit d'une décision importante car – à quelques exceptions près – une donation est irrévocable. Vous ne pourrez jamais récupérer ce que vous avez donné, même si vous vous retrouvez dans une situation financière

difficile. Avant de donner, vous devrez donc mesurer la portée de votre geste et éviter de vous dépouiller inconsidérément, surtout si vous êtes encore jeune et avez devant vous de longues années à vivre.



Une donation ne peut porter que sur des biens faisant partie de votre patrimoine au moment où vous les donnez. Il existe une seule exception à ce principe : elle concerne les donations entre époux encore appelées « donations au dernier vivant ». Elles peuvent porter sur les biens que vous laisserez à votre décès mais que vous n'avez pas encore. Contrairement aux autres donations, elles sont toujours révocables lorsqu'elles ont été consenties pendant le mariage.

Avance sur héritage...

Lorsque vous consentez une donation à l'un de vos héritiers, on considère qu'il s'agit d'une avance sur sa part d'héritage. Lors du règlement de votre succession, on en tiendra compte pour déterminer la part devant revenir à vos autres héritiers; c'est ce que l'on appelle le « rapport des donations ». Autrement dit, si vous consentez une donation à l'un de vos enfants, ce dernier aura le droit à la même part que vos autres enfants sur votre succession; mais, dans la mesure où il est censé en avoir déjà reçu une partie, il recevra moins que les autres lors du règlement de votre succession.



M^{me} Lejaune, veuve, a trois enfants. De son vivant, elle a donné un appartement d'une valeur de 150 000 € à sa fille aînée, Sophie. Au décès de M^{me} Lejaune, son patrimoine est de 600 000 €.

Si l'on ne tenait pas compte de la donation, chacun des enfants devrait recevoir un tiers de la succession, soit 200 000 € chacun. Au total, Sophie aurait reçu 350 000 € et les deux autres enfants n'auraient eu que 200 000 € chacun.

Afin de rétablir l'équilibre entre les enfants, la donation est rapportée à la succession : le patrimoine à partager entre les trois enfants est donc de 750 000 €. Chacun des trois enfants a droit à 250 000 €; comme Sophie a déjà reçu 150 000 €, elle ne prendra que 100 000 € sur la succession et ses frères récupéreront 250 000 € chacun. En définitive, chacun enfant aura bien reçu 250 000 €.



En pratique, les choses sont un peu plus compliquées car, pour effectuer le rapport des donations, on ne tient pas compte de la valeur du bien au jour de la donation mais de sa valeur au jour du partage de la succession. En cas de don d'une somme d'argent, c'est le montant donné qui est pris en compte, mais si le bénéficiaire a utilisé cette somme pour acheter un bien, on retiendra la valeur de ce bien sauf s'il s'agit d'un bien de consommation qui par nature se déprécie rapidement, comme une voiture, du matériel hi-fi ou informatique...



Un père a donné à chacun de ses deux enfants une somme de 50 000 €. À son décès, son patrimoine est de 200 000 €.

Avec cet argent, sa fille Valérie a acheté un studio qui vaut 80 000 € au jour du partage de la succession : c'est cette valeur qui doit être rapportée à la succession. Son frère Antoine s'en est servi pour acheter une voiture de luxe; bien qu'elle ne cote plus que 25 000 € au jour du partage de la succession, on retiendra la somme de 50 000 € puisqu'il s'agit d'un bien de consommation.

Compte tenu des donations antérieures, le patrimoine à partager est de 330 000 € (200 000 € + 80 000 € + 50 000 €). Censée avoir déjà reçu 80 000 €, Valérie ne recevra que 85 000 € sur la succession de son père tandis qu'Antoine recueillera 115 000 €. Une situation qui n'est pas toujours très bien vécue par les héritiers, notamment ceux qui ont fait fructifier leur patrimoine!

... ou part en plus sur l'héritage ?

Il est possible de contourner l'application de ces règles en prévoyant que la donation est effectuée « hors part successorale », c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'une avance sur votre succession mais d'un geste destiné à avantager le bénéficiaire de la donation par rapport aux autres héritiers. Dans cette hypothèse, la donation ne sera pas rapportée à la succession pour rétablir l'équilibre entre les héritiers. Mais si vous avez des héritiers réservataires, on en tiendra compte pour vérifier qu'ils ont bien reçu leur part de réserve. Et si la donation empiète sur la réserve, elle devra être « réduite ».



Un père a trois enfants : il a consenti une donation hors part successorale portant sur un studio d'une valeur de 100 000 € à son petit dernier, Martin.

À son décès, il laisse un patrimoine d'une valeur de 450 000 €.

La donation étant hors part successorale, elle n'a pas à être rapportée à la succession et l'actif à partager est donc de 450 000 €. Chaque enfant a donc droit à 150 000 €.

En revanche, pour évaluer la masse de calcul de la réserve, on tient compte de la donation : celle-ci s'élève à 550 000 €. La réserve est donc des trois quarts de la succession, soit 412 500 € et la quotité disponible de 137 500 €. Dans la mesure où la donation peut être « prélevée » en totalité sur la quotité disponible et n'empiète pas sur la réserve des enfants, elle n'a pas à être réduite.

Au total, Martin aura bien été avantagé et aura reçu 250 000 € tandis que ses frères et sœurs n'auront eu que 150 000 € chacun.

Supposons maintenant que son père lui ait consenti une donation de 200 000 €. La masse de calcul de la réserve est alors de 650 000 € et chaque enfant a une réserve de 162 500 €. La quotité disponible est 162 500 €. La donation consentie à Martin étant supérieure à cette somme, elle empiète sur la part de

réserve de ses frères et sœurs qui peuvent donc demander sa réduction. Cela signifie que Martin peut conserver le studio, mais qu'il devra indemniser ses frères et sœurs.

Comment faire en pratique pour consentir une donation ?

Pour donner une somme d'argent, une voiture, un portefeuille de titres, etc., vous pouvez le faire de la main à la main, c'est-à-dire sans être obligé d'effectuer un acte notarié. En revanche, si vous souhaitez donner un bien immobilier, consentir une donation au dernier vivant à votre conjoint ou faire une donation-partage, le recours au notaire est obligatoire. Ce dernier se chargera de déclarer la donation au service des impôts.

En cas de donation de la main à la main – on parle de « don manuel » –, vous n'êtes pas obligé

de la déclarer spontanément au service des impôts, mais vous avez tout intérêt à le faire pour éviter que le fisc ne vous rattrape des années plus tard. Cette formalité est gratuite mais le bénéficiaire de la donation devra payer les droits de donation sur-le-champ. Toutefois, si le montant du don est inférieur à celui de l'abattement dont il bénéficie compte tenu de son lien de parenté avec le donateur, il n'aura rien à payer et cette formalité lui aura permis d'avoir une preuve irréfutable de la date du don.

La donation au dernier vivant

Par exception, une donation au dernier vivant ne produit ses effets qu'au décès du donateur. Elle permet d'améliorer les droits du conjoint survivant. Celui-ci pourra ainsi par exemple, si vous avez des enfants, choisir l'une des trois options suivantes :

- ✔ Soit l'usufruit de la totalité de votre succession ;
- ✔ Soit un quart en pleine propriété et les trois quarts en usufruit ;
- ✔ Soit la quotité disponible ordinaire, qui octroie au conjoint survivant plus du quart en pleine propriété si vous avez moins de trois enfants (un tiers si vous en avez deux, la moitié si vous en avez un seul).

Si vous n'avez pas d'enfants, une donation au dernier vivant peut vous permettre d'écarter vos père et mère de votre succession pour laisser la totalité de votre succession à votre conjoint survivant.

Si vous êtes à la tête d'une famille recomposée avec des enfants d'un premier lit et ne préparez pas votre succession, votre nouveau conjoint n'aura le droit qu'au quart de votre succession en pleine propriété, sans possibilité d'option. Une donation au dernier vivant – ou un testament – vous permet d'augmenter ses droits et de lui laisser la totalité de votre succession en usufruit, ce que la loi ne prévoit de plein droit que lorsque tous les enfants sont communs.





La loi ne vous permet pas de consentir une donation au dernier vivant à votre partenaire de pacs ou à votre concubin. La seule solution dont vous disposez pour lui laisser une part de votre succession est de rédiger un testament en sa faveur. Mais attention : si vous avez des enfants, qu'ils soient communs ou non, vous ne pourrez pas lui transmettre par testament plus que la quotité disponible ordinaire.

La donation-partage

Si vous avez aux moins deux enfants, une donation-partage semble préférable à des dons isolés. Elle permet de faire d'une pierre deux coups : de consentir une donation à chacun de vos enfants et d'anticiper sur le règlement de votre succession en partageant une partie de vos biens entre eux. Son intérêt est de prévenir les conflits qui pourraient survenir lors du partage de votre succession. Car, contrairement aux autres donations, les biens donnés par donation-partage n'ont pas à être rapportés à votre succession. C'est une sécurité pour vos enfants qui n'auront pas à indemniser leurs frères et sœurs si les biens qu'ils ont reçus ont pris de la valeur.



Si vous êtes remarié et à la tête d'une famille recomposée, il est possible d'associer dans la même donation-partage vos enfants communs ainsi que vos enfants et/ou ceux de votre conjoint nés d'une précédente union. Les enfants communs du couple peuvent recevoir autant des biens propres que des biens communs au couple. Les enfants nés d'une précédente union peuvent recevoir des biens propres de leur père ou mère ainsi que des biens communs, avec l'accord de leur belle-mère ou de leur beau-père. Mais ils ne peuvent pas recevoir des biens propres de leur beau-père ou de leur belle-mère.



Des grands-parents peuvent faire une donation-partage associant leurs enfants et leurs petits-enfants, même si tous leurs enfants sont vivants au moment de la donation. À une condition toutefois : il faut que leurs enfants acceptent que leurs propres enfants reçoivent à leur place tout ou partie de leurs droits dans la succession de leurs parents.

Le testament

Autre possibilité pour préparer sa succession : rédiger un testament. Contrairement aux donations, il ne produira ses effets qu'à votre décès et vous évite de vous démunir de vos biens de votre vivant. Autre intérêt : vous pouvez toujours le révoquer ou modifier certaines de ses dispositions, si elles ne sont plus conformes à vos souhaits.

Que peut-on prévoir avec un testament ?

Un testament peut être utile pour améliorer les droits de votre conjoint survivant – à cet égard, il produit les mêmes effets qu'une donation au

dernier vivant –, pour répartir à l'avance vos biens entre vos héritiers, pour avantager un héritier ou une personne qui n'a pas vocation à hériter de vous... C'est d'ailleurs la seule solution envisageable si vous voulez laisser une partie de vos biens à votre partenaire de pacs ou à votre concubin. Mais attention, la rédaction d'un testament est soumise aux mêmes contraintes que les donations. Si vous avez des héritiers réservataires, vous ne pouvez pas transmettre par testament plus que la quotité disponible de votre succession ; à défaut, si la valeur des legs empiète sur la réserve, ils pourront être réduits à la demande de vos héritiers réservataires.

En revanche, si vous n'avez pas d'héritiers réservataires, vous disposez de la liberté la plus totale pour léguer la totalité de vos biens à toute personne de votre choix.

Comment faire son testament ?

Le plus simple est de le rédiger vous-même.



Vous devez entièrement l'écrire à la main, le dater – jour, mois, année – et le signer. Un testament tapé à l'ordinateur ou enregistré sur un CD ou un DVD n'a aucune valeur juridique.

Mais si vous voulez être certain de sa validité, le mieux est de le faire établir par un notaire qui pourra s'assurer que les dispositions que vous avez prises sont juridiquement valables.



Même si vous rédigez votre testament vous-même, vous pouvez toujours le confier à un notaire pour qu'il l'enregistre au fichier des dernières volontés. Cela vous permet de vous assurer qu'on le retrouvera bien à votre décès, et qu'il ne sera pas égaré ou détruit par une main malveillante.

Le coût de la transmission de son patrimoine

Qu'il s'agisse de succession ou de donation, ces transmissions ont un coût et sont taxées.

Les droits de succession

À l'exception du conjoint ou du partenaire de pacs survivant qui n'a aucun droit de succession à payer, quelle que soit la part qu'il reçoit dans la succession de son conjoint ou partenaire décédé, les autres héritiers (ou légataires) supportent des droits de succession.

Les abattements personnels

Pour chaque héritier ou légataire, les droits de succession sont calculés sur la part nette reçue, après application d'un abattement dont le montant est fonction de son lien de parenté avec le défunt.

Pour 2009, le montant de ces abattements est fixé à :

- ✓ 156357 € sur la part reçue par chaque enfant vivant ou représenté ainsi que pour celle reçue par une personne handicapée, quel que soit son lien de parenté avec le défunt (s'il s'agit d'un enfant, les deux abattements se cumulent);
- ✓ 15636 € sur la part de chaque frère ou sœur;
- ✓ 7818 € sur la part de chaque neveu et nièce.

Les autres héritiers ou légataires ont droit à un abattement de 1564 €, quel que soit leur lien de parenté avec le défunt et même s'ils n'ont aucun lien de parenté avec lui.

Le tarif des droits de succession

Une fois l'abattement déduit, on applique sur la part nette revenant à chacun le tarif des droits de succession. Ce tarif dépend également du lien de parenté entre le défunt et l'héritier et est réactualisé au 1^{er} janvier de chaque année (voir Tableaux 15-3 et 15-4).

Tableau 15-3 : Tarif des droits de succession et de donation en ligne directe (2009)

<i>Part nette taxable après abattement</i>	<i>Taux applicable</i>
Inférieure à 7922 €	5 %
Entre 7922 € et 11 883 €	10 %
Entre 11 833 € et 15 636 €	15 %
Entre 15 636 € et 542 036 €	20 %
Entre 542 036 € et 886 020 €	30 %
Entre 886 020 € et 1 722 041 €	35 %
Au-dessus de 1 772 041 €	40 %

Tableau 15-4 : Tarif des droits de succession et de donation entre frères et sœurs (2009)

<i>Part nette taxable après abattement</i>	<i>Taux applicable</i>
Jusqu'à 23975 €	35 %
Au-dessus de 23975 €	45 %

Entre parents jusqu'au quatrième degré (par exemple, entre oncle et neveu), le taux applicable est de 55 % de la totalité de la part nette taxable après abattement.

Entre non-parents et parents au-delà du quatrième degré, ce taux s'élève à 60 % de la totalité de la part nette taxable après abattement.

Une fois les droits calculés en application du barème, les héritiers ou légataires parents d'au moins trois enfants bénéficient d'une réduction de 610 € par enfant, à partir du troisième pour les successions en ligne directe et au profit du conjoint ou du partenaire survivant, et de 305 € par enfant à partir du troisième pour les autres successions.

Les droits de donation

Toutes les donations, y compris celles consenties au conjoint ou au partenaire de pacs sont taxables. Dans les faits, de nombreux dispositifs permettent soit de ne pas payer de droits, soit d'en réduire sensiblement le montant.



Les droits de donation sont en principe à la charge du bénéficiaire de la donation. Mais le donateur peut les payer à sa place, cette prise en charge n'étant pas considérée comme un supplément de donation taxable. Cette solution est avantageuse lorsque vous donnez une somme d'argent : pour la même somme déboursée, le bénéficiaire de la donation recevra davantage si vous payez les droits à sa place.



Vous voulez donner la somme de 100 000 € à votre cousin. Première solution : vous lui donnez directement cette somme et il paie lui-même les droits. Ceux-ci s'élèvent à 55 000 €. Comme vous avez moins de 70 ans, il bénéficie d'une réduction de moitié, soit 27 500 € de droits à payer. En définitive, il ne reçoit que 72 500 €.

Deuxième solution : vous décidez de prendre en charge le paiement des droits. Vous ne donnez que 78 431 € à votre cousin et payez les droits à sa place. Les droits s'élèvent alors à 21 569 € [(78 431 € x 55 %) x 50 %]. Au total, vous aurez déboursé la même somme (78 431 + 21 569 = 100 000 €) mais votre cousin aura reçu 59 31 € de plus.

Les dons familiaux en argent exonérés

Les dons en argent consentis à un enfant, à un petit-enfant ou à un arrière-petit-enfant et, pour les personnes n'ayant pas de descendant, à un neveu, à une nièce, à un petit-neveu ou à une petite-nièce sont exonérés de droits de donation dans la limite d'un plafond fixé à 31 271 € en 2009. Ce plafond s'applique globalement à tous les dons consentis par un même donateur à un même bénéficiaire. Autrement dit, vous pouvez donner de votre vivant, dans le cadre de ce dis-

positif, jusqu'à 31 271 € en franchise de droits à un même bénéficiaire, y compris en plusieurs fois sous forme de dons étalés dans le temps. Pour profiter de cette exonération, il faut que le bénéficiaire de la donation soit majeur (ou mineur émancipé), que le donateur ait moins de 65 ans au jour du don et que le don soit déclaré ou enregistré, auprès du service des impôts du domicile du bénéficiaire, dans le mois qui suit la date du don.

Les abattements personnels

Les droits de donation sont calculés, comme les droits de succession, après application d'un abattement qui dépend du lien de parenté entre le donateur et le bénéficiaire de la donation. Autrement dit, à hauteur du montant de l'abattement, les dons sont exonérés de tout droit.

Pour 2009, le montant de ces abattements est fixé à :

- ✓ 156 357 € pour une donation à un enfant ou à une personne handicapée, quel que soit son lien de parenté avec le donateur. Le cas échéant, cet abattement s'ajoute à celui auquel a droit le bénéficiaire compte tenu de son lien de parenté avec le donateur ;
- ✓ 79 221 € pour une donation entre époux et partenaires de pacs ;
- ✓ 31 271 € pour une donation à un petit-enfant ;
- ✓ 15 636 € pour une donation à un frère ou une sœur ;
- ✓ 7 598 € pour une donation à un neveu ou une nièce ;
- ✓ 5 212 € pour une donation à un arrière-petit-enfant.



Ces abattements se «renouvellent» tous les six ans. En étalant vos dons dans la durée, vous pouvez donc transmettre progressivement une partie significative de votre patrimoine en franchise de droits de donation.

Le tarif des droits de donation

Une fois l'abattement déduit, les droits de donation sont calculés à l'aide du même barème que celui utilisé pour les droits de succession, sauf pour le conjoint et le partenaire de pacs, pour lesquels il existe un barème spécifique (voir Tableau 15-5).

Tableau 15-5 : Barème des droits de donation entre époux et partenaires de pacs (2009)

<i>Part nette taxable après abattement</i>	<i>Taux applicable</i>
Inférieure à 7 922 €	5 %
Entre 7 922 € et 15 636 €	10 %
Entre 15 636 € et 31 271 €	15 %
Entre 31 271 € et 542 036 €	20 %
Entre 542 036 € et 886 020 €	30 %
Entre 886 020 € et 1 772 041 €	35 %
Au-dessus de 1 772 041 €	40 %

Une réduction de droits liée à l'âge du donateur

Lorsque le donateur a moins de 80 ans au jour de la donation, les droits à payer sont réduits de :

- ✓ 50 % s'il a moins de 70 ans et de 30 % s'il a entre 70 ans et 79 ans en cas de donation en usufruit ou en pleine propriété;
- ✓ 35 % s'il a moins de 70 ans et 10 % s'il a entre 70 ans et 79 ans en cas de donation en nue-propriété.



Une autre solution pour réduire les droits de donation consiste à ne donner que la nue-propriété d'un bien et à s'en réserver l'usufruit. Dans cette hypothèse, les droits de donation ne seront calculés que sur la valeur de la nue-propriété, par définition moins élevée. Autre intérêt de cette technique : au décès du donateur, le bénéficiaire de la donation récupérera la pleine propriété du bien donné en franchise de droits de succession, sous la seule condition que la donation soit intervenue plus de trois mois avant le décès.

La valeur respective de la nue-propriété et de l'usufruit d'un bien est calculée en tenant compte de l'âge du donateur au jour de la donation, selon le barème suivant (voir Tableau 15-6).

Tableau 15-6 : Proportion de l'usufruit et de la nue-propiété en fonction de l'âge de l'usufruitier

<i>Âge de l'usufruitier au jour de la donation</i>	<i>Valeur de l'usufruit</i>	<i>Valeur de la nue-propiété</i>
Jusqu'à 20 ans	90 %	10 %
De 21 à 30 ans	80 %	20 %
De 31 à 40 ans	70 %	30 %
De 41 à 50 ans	60 %	40 %
De 51 à 60 ans	50 %	50 %
De 61 à 70 ans	40 %	60 %
De 71 à 80 ans	30 %	70 %
De 81 à 90 ans	20 %	80 %
À partir de 91 ans	10 %	90 %

Cinquième partie Bien choisir ses placements



Dans cette partie...

Ca y est, vous voyez clair sur vos besoins et vos objectifs, et il ne vous reste plus qu'à vous lancer pour vous constituer une épargne ou la rendre plus conforme à ceux-ci! Produits de guichet, placements boursiers, immobilier, épargne salariale, épargne-retraite : les chapitres suivants vous aideront à faire vos choix en vous présentant les caractéristiques, avantages, contraintes et traitements fiscaux de chaque placement et à savoir comment vous y prendre, avec ou sans l'aide de professionnels.

Si vous ne devez retenir qu'une chose, c'est l'importance de la diversification : varier ses placements, tant par leur nature que par leur durée, est une règle essentielle de bonne gestion. Associez épargne sûre et disponible et placements plus longs, porteurs à la fois de plus de risques et d'espérance de gain. Et, surtout pour ces derniers, ne vous endormez pas une fois l'investissement réalisé!

Chapitre 16

Les produits de guichet

Dans ce chapitre :

- ▶ Des livrets en tous genres
- ▶ Des fonds multiformes
- ▶ Des enveloppes financières clés en main

Des comptes sur livret aux OPCVM en passant par les fonds garantis, les comptes titres détenus en direct ou encore l'assurance vie, tous les supports d'épargne possibles et imaginables sont accessibles au guichet de votre banque. C'est également là que le petit porteur trouvera en priorité les actions mises sur le marché par certaines grandes entreprises à l'occasion d'opérations de privatisation ou de l'ouverture de leur capital au grand public.

Schématiquement, l'offre bancaire s'articule autour de trois catégories phares de produits d'épargne :

- ✓ **Les comptes sur livret.** Réglementés (livret A et Bleu, LDD, LEP, etc.) ou non (livrets bancaires classiques), ces produits ont le mérite d'être ouverts à tous les portefeuilles et, dans la plupart des cas, accessibles à tout âge. Cette épargne parfaitement sûre, liquide et souvent défiscalisée est, comme d'autres placements de trésorerie, particulièrement adaptée au court terme.
- ✓ **Les produits de gestion collective (OPCVM).** Il s'agit des divers produits (Sicav et FCP) que votre banque peut vous proposer afin que vous accédiez aux marchés financiers à travers un portefeuille collectif détenu par des milliers d'investisseurs et géré par des équipes de spécialistes.
- ✓ **Les enveloppes financières.** Qu'il s'agisse du PEA, de l'assurance vie ou encore du Perp, tous ces plans d'épargne permettent de loger une multitude de supports financiers dans un cadre fiscal et réglementaire précis.

Que vous soyez marié, célibataire, parent de famille nombreuse ou frais émoulu de la fac, que vous disposiez de 2000 €, 20000 € ou 200000 € à placer,

que vous souhaitiez vous installer ou au contraire prendre votre retraite, votre conseiller bancaire aura toujours *la* bonne solution financière à vous soumettre. Sous la double pression de la réglementation et de la concurrence, le conseil a gagné en qualité et les intermédiaires financiers doivent s'efforcer d'apporter des solutions en adéquation avec les objectifs patrimoniaux de leurs clients et leur appréhension du risque.

Cela ne vous empêche pas d'être vigilant pour vous assurer que le placement proposé vous convient parfaitement. Hormis les incompréhensions toujours possibles avec votre conseiller, il faut être conscient que l'établissement bancaire est nécessairement soumis à des objectifs commerciaux qui, sans lui faire perdre de vue l'intérêt du client, peuvent aboutir à mettre sur le devant de la scène, parfois pour une durée déterminée, certains produits avec plus de force que d'autres (20 € offerts pour l'ouverture d'un livret Jeune au moment de Noël, crédits à la consommation à taux imbattables au printemps, frais réduits sur une sélection de fonds « défiscalisants » en fin d'année, etc.).

Faites-vous votre propre idée et sachez poser les bonnes questions.

Des livrets en tous genres

La bataille que les banques se sont livrées autour du livret A pour obtenir sa banalisation (il est commercialisé dans tous les réseaux bancaires depuis janvier 2009) le prouve : les livrets représentent l'un des grands enjeux commerciaux des banques. Non sans raison. Ils constituent d'excellents produits d'appel pour attirer et... retenir les clients. Ouverts à tous, totalement liquides (on peut faire tous les mouvements d'argent que l'on souhaite sans frais) et garantis, les comptes sur livret permettent de remplir son bas de laine sans souci de gestion, moyennant des taux qui, sans être toujours très attractifs, excèdent celui de l'inflation.

On distingue les livrets réglementés et non réglementés.

Les livrets réglementés

Leur mode de fonctionnement (conditions d'accès, plafonds, garanties, etc.) et de rémunération sont fixés par les pouvoirs publics. Les taux de rendement de l'épargne réglementée sont revus régulièrement en fonction de l'inflation et de la progression des taux monétaires (l'Eonia et Euribor 3 mois). Si l'évolution est trop importante, le gouvernement n'hésite pas à intervenir. C'est ce qu'il a fait en 2008 en réajustant la formule de calcul des taux des livrets afin de ne répercuter qu'une partie de la hausse – jugée trop élevée – des taux courts ou début 2009 en atténuant son effet.

Les livrets réglementés sont de trois sortes :

- ✓ **Le livret A.** Longtemps réservé aux seuls réseaux des Caisses d'Épargne, de la Banque Postale et du Crédit Mutuel (livret Bleu, frère jumeau du livret A), le livret A est accessible, depuis le 1^{er} janvier 2009, dans tous les guichets bancaires. Son succès est assuré et le nombre de souscripteurs (autour de 50 millions fin 2008 pour près de 140 milliards d'euros sous gestion) devrait rapidement franchir la barre des 50 millions de personnes. Il permet d'épargner en toute tranquillité jusqu'à 15300 €, qui restent totalement disponibles et sont rémunérés à un taux garanti, net de tout impôt. De quoi séduire n'importe qui, même si le taux est passé de 4 à 2,5 % le 1^{er} février 2009. Attention toutefois : on ne peut détenir qu'un livret A (ou Bleu) à la fois. Les contrôles ont récemment été renforcés afin de lutter contre la multidétention qui, selon le Sénat, concernerait près de 8 millions de personnes ! En revanche, on peut ouvrir un livret A dès le berceau et chacun des membres d'une même famille peut avoir son propre livret. Un couple avec deux enfants pourra ainsi capitaliser en toute liberté et à l'abri du fisc jusqu'à 61 000 €.
- ✓ **Le livret de développement durable (LDD).** Ce livret s'est substitué le 1^{er} janvier 2007 au Codevi. Il a pour objectif de collecter des fonds afin de soutenir l'industrie, et plus largement la réalisation de projets écologiques générateurs d'économies d'énergie. Il pourrait fusionner avec le livret A d'ici à quelques années. Accessible à toute personne ayant son domicile fiscal en France, dans une limite de dépôt de 6 000 € (chaque conjoint peut avoir son propre livret et le cumuler avec d'autres livrets réglementés, mais on ne peut pas en ouvrir pour ses enfants), le LDD offre le même taux de rémunération que le livret A.
- ✓ **Le livret d'épargne populaire (LEP).** Créé par la loi du 27 avril 1982, le LEP est réservé aux ménages dont l'impôt sur le revenu (hors avoir fiscal, crédits d'impôt et prélèvements non libératoires) n'a pas excédé un certain montant fixé chaque année (754 € en 2009 au titre de l'impôt 2008). Il peut y avoir deux LEP par foyer fiscal. Et rien n'empêche de détenir conjointement un LEP avec un livret A et un LDD. Le 28 juillet 2008, un arrêté a légèrement modifié le calcul du taux du LEP, désormais équivalent au taux du livret A majoré de 0,5 point (soit 3 % au 1^{er} février 2009) pour des dépôts limités, hors intérêts, à 7 700 €.

Avec la mise en place du LDD, de nouveaux prêts «écolo» ont surgi. Les banques doivent en effet consacrer une partie des sommes collectées sur les LDD (2 % en 2008, 3 % en 2009 et 5 % en 2010) au financement de prêts destinés aux particuliers (détenteurs ou non d'un LDD) soucieux d'améliorer la performance énergétique de leur logement. La durée et le montant de ces prêts sont variables (quatre à dix ans en moyenne et 21 500 € au maximum), et leur TEG (taux effectif global) avoisinait les 4,5 % en 2008.



Tableau 16-1 : Tableau récapitulatif des livrets réglementés

<i>Nom du livret</i>	<i>Distributeur</i>	<i>Nombre par foyer</i>	<i>Plafond de versements</i>	<i>Taux de rémunération (nette d'impôt et de prélèvements sociaux)</i>
Livret A	Tous établissements depuis le 01/01/09	Un par membre de la famille	15 300 €	2,5 %
Livret Bleu	Crédit Mutuel			
Livret d'épargne populaire*	Tous établissements		7 700 €	3 %
Livret de développement durable	Tous établissements	Un ou deux par foyer fiscal (si conjoint marié)	6 000 €	2,5 %

Conditions valables au 1^{er} février 2009.

* Réservé aux personnes ayant payé un montant maximal d'impôts de quelques centaines d'euros (plafond fixé chaque année : 754 € en 2009 au titre de l'année 2008).

Les livrets bancaires classiques

Comme les livrets réglementés, ces supports, ouverts à tous dès la naissance, sont parfaitement liquides et garantis. Ils ont par ailleurs l'avantage de ne pas être limités en termes de dépôt. En revanche, leur rémunération est beaucoup moins attractive que celle du livret A (autour de 3,5 % fin 2008) et imposable. Les taux annoncés sont en effet toujours bruts : les intérêts générés par les livrets bancaires classiques doivent, au choix, être intégrés à vos autres revenus imposables ou, si votre tranche marginale d'imposition est élevée, être soumis à un prélèvement libératoire forfaitaire (18 % + 12,1 % de prélèvements sociaux, soit 30,1 % en 2009).

Poussées par la concurrence des « super-livrets » des banques directes, qui proposent la plupart du temps des taux après impôts équivalant à ceux du livret A, certaines banques font régulièrement des offres préférentielles de taux (jusqu'à 6 % parfois). Mais il s'agit de promotions limitées dans le temps, ou encore de propositions qui concernent exclusivement des livrets destinés aux enfants (livrets Naissance ou livret Jeune) dont les montants de dépôt sont plafonnés (1 600 € pour le livret Jeune).

Quelques établissements proposent également des « super-LDD », à savoir des montages associant un LDD à un livret sur-rémunéré : lorsque le seuil de 6000 € de dépôt du LDD est atteint, le client bascule automatiquement sur un livret, dont la rémunération, une fois le prélèvement libératoire déduit, est équivalente à celle du LDD pour des montants de dépôt bien supérieurs (plusieurs dizaines de milliers d'euros).



Les sommes déposées sur un livret (réglementé ou non) ne produisent des intérêts qu'à partir du premier jour de la quinzaine qui suit leur versement (un dépôt effectué le 2 du mois fructifiera à partir du 16). À l'inverse, les retraits cessent de produire des intérêts le dernier jour de la quinzaine qui précède.

Le cas des comptes à terme

Un moment tombés en désuétude, les comptes à terme (CAT) ont fait un retour en force dans les rayons bancaires à l'automne 2008 sous l'effet de la remontée des taux. Ces contrats de dépôt passés entre un client et sa banque engagent cette dernière à rémunérer sur une durée donnée (de quelques semaines à plusieurs années) les sommes qui lui sont confiées, moyennant un taux garanti prédéterminé. À l'échéance, le client récupère sa mise majorée des intérêts qui, bien que soumis au prélèvement libératoire forfaitaire, peuvent se révéler fort attractifs.

Fixés librement par la banque, les taux des CAT sont souvent négociables et d'autant plus élevés que votre compte est garni. Plusieurs établissements proposent également des CAT renouvelables dont le taux dit « progressif » augmente au fil du renouvellement du CAT. Vous pouvez toujours retirer votre argent mais, attention, vous risquez d'être fortement pénalisé en cas de retrait avant l'échéance.

Les produits d'épargne-logement

Produit vedette des réseaux dans les années 1990, le PEL, bloqué pendant quatre ans, a perdu beaucoup de son attrait en tant que produit d'épargne. Son taux figé depuis le mois d'août 2003 à 2,50 % (3,50 % avec la prime d'État en cas d'emprunt immobilier) n'attire plus guère le souscripteur s'il n'a pas de projet immobilier. Pour redonner du lustre au PEL, quelques banques proposent des montages plus attractifs qui associent durant la phase d'épargne des comptes à terme au PEL. Mais ces offres restent marginales.

Moins rémunérateur, le PEL a par ailleurs subi un double tour de vis fiscal. Depuis le 1^{er} janvier 2006, tous les PEL qui ont atteint dix ans à cette date sont taxés, chaque année, au titre des prélèvements sociaux (auparavant, la ponction se faisait en une fois à la sortie). Quant aux « vieux » PEL ouverts

depuis douze ans ou plus (toujours à partir du 1^{er} janvier 2006), ils sont soumis non seulement aux prélèvements sociaux, mais également à l'impôt (ou au prélèvement libératoire forfaitaire) comme les livrets bancaires non réglementés. Sachez cependant que, même rognée par le fisc, la rémunération de ces « vieux » PEL reste concurrentielle, avec des taux, selon les générations de plans, proches de 4 %, voire plus.

Par ailleurs, n'oubliez pas que, en complément d'un PEL, vous pouvez ouvrir un compte d'épargne-logement (CEL). Ce produit d'épargne-logement peut être utilisé comme un produit de trésorerie classique à condition d'y laisser un minimum de 300 €. Limité, comme le livret A, à 15300 € de dépôt, mais nettement moins rémunérateur (1,75 % au 1^{er} février 2009 avant prélèvements sociaux et hors prime d'État), le CEL permet, si on le souhaite, d'emprunter jusqu'à 23000 € à un taux fixe concurrentiel (taux de l'épargne majoré de 1,5 %). Sa rémunération profite alors d'une prime d'État équivalant à 50 % des intérêts acquis, dans la limite de 1144 €.

Comptes courants rémunérés : la fausse révolution

En 2005, l'apparition des premiers comptes courants rémunérés en France a été vécue comme une petite révolution dans le milieu bancaire. Aujourd'hui, c'est un épiphénomène. Exception faite des Caisses d'Épargne et de quelques banques spécialisées (banques directes, filiales d'assureurs, petites banques tournées vers une clientèle « haut de gamme »), peu de réseaux offrent cette possibilité à leurs clients. C'est pourtant l'un des moyens les plus simples de rentabiliser un excédent de trésorerie. La banque crédite, chaque mois ou chaque trimestre, selon les cas, le solde positif de votre compte courant sur la base d'intérêts calculés au jour le

jour. Seul problème : les taux proposés sont souvent très faibles, et il s'agit de taux bruts. Comme ceux des livrets bancaires non réglementés, les revenus générés par un compte courant sont en effet imposés chaque année (prélèvement libératoire ou imposition classique). Par ailleurs, cette rémunération est généralement soumise à des contreparties (souscription d'un package de services, solde créditeur d'au moins 1000 € ou encore exigence d'un montant minimal de dépenses mensuelles par carte bancaire, etc.). On se demande alors si le jeu en vaut vraiment la chandelle !

Des fonds multiformes

Les chiffres donnent le tournis. Fin 2007, selon l'Association française de la gestion financière (AFG), on comptabilisait plus de 8000 OPCVM (organismes de placement collectif en valeurs mobilières) de droit français à vocation générale auxquels s'ajoutaient près de 3700 OPCVM plus spécifiques (fonds

d'épargne salariale, de capital investissement, OPCVM immobiliers et fonds d'intervention sur les marchés à terme). Soit un total de près de 12000 OPCVM pesant la bagatelle de 1245 milliards d'euros (dont plus de 1140 milliards d'euros pour les fonds à vocation générale). Seuls 12 % de ces fonds sont directement détenus par les ménages, mais cette proportion est plutôt de 50 à 60 % si l'on tient compte des diverses enveloppes dans lesquelles peuvent être logés les OPCVM. Ce succès tient à la nature même de la gestion collective et à sa facilité d'accès.

Qu'ils prennent la forme juridique de Sicav (sociétés d'investissement à capital variable) ou de FCP (fonds communs de placement, copropriétés de valeurs mobilières), les OPCVM sont des portefeuilles collectifs soumis au contrôle étroit de l'AMF (Autorité des marchés financiers) et gérés par des professionnels.

Ils offrent au particulier tenté par la Bourse un moyen d'accès élargi aux marchés financiers, plus simple et un peu moins risqué que la détention d'un compte titres en direct. En achetant des actions de Sicav ou des parts de FCP (dont la valeur liquidative correspond à la valeur du portefeuille du fonds divisée par le nombre de parts en circulation), l'investisseur profite d'un véhicule d'investissement commun à plusieurs investisseurs dont la gestion repose sur des équipes de spécialistes pour qui l'allocation d'actifs et l'arbitrage sont une seconde nature!

En contrepartie de cette délégation, l'épargnant acquitte des frais de gestion annuels sur ses parts de FCP et de Sicav (de 0,5 % à plus de 3 % parfois de la valeur en portefeuille) auxquels s'ajoutent des frais de souscription (ou d'entrée). Leur montant, variable (3 à 4 % au maximum) est souvent négociable selon les volumes souscrits.

Principal canal de distribution des OPCVM, les banques proposent en général trois types de supports collectifs : les OPCVM « classiques », les fonds garantis et les fonds thématiques.

Les OPCVM classiques

Il s'agit, pour faire simple, des trois catégories suivantes :

- ✓ Les Sicav et les FCP monétaires sont des fonds parfaitement liquides qui suivent l'évolution des taux monétaires à court terme. Leur indice de référence est généralement l'Eonia (*Euro OverNight Index Average*) : il reflète la moyenne des taux pratiqués sur vingt-quatre heures par les banques de la zone euro. Plébiscités pour leur souplesse et leur sécurité (leur liquidité les garantit contre une perte en capital), les Sicav et les fonds monétaires constituent un excellent placement de court terme.



Ne confondez pas les Sicav (ou fonds) monétaires dynamiques avec les autres Sicav monétaires. Ces dernières, qui sont les plus répandues et les moins risquées, suivent le marché monétaire à la hausse ou à la baisse et restent parfaitement liquides. Les premières, en revanche, sont de « fausses » Sicav monétaires et ne sont d'ailleurs généralement pas classées en tant qu'OPCVM monétaires par l'AMF. C'est par un abus de langage qu'elles ont été appelées « monétaires » alors qu'elles étaient classées « diversifiées ». Plus chargées en frais, elles reposent généralement sur des modes de gestion complexes (gestion alternative) et comportent une part de risque non négligeable. Certaines d'entre elles ont ainsi payé un lourd tribut à la crise des *subprimes*.

- ✓ **Les fonds obligataires, comme leur nom l'indique, sont très majoritairement placés en obligations.** emprunts d'État français ou étrangers, dettes privées d'entreprises, obligations diversifiées de plus ou moins long terme, à taux variable ou indexées, etc. Sensibles à l'évolution des taux d'intérêt (la hausse de ceux-ci a pour contrepartie une baisse de la valeur liquidative de l'obligation et *vice versa*), les fonds obligataires ont pour principal attrait de générer un rendement récurrent moyennant une prise de risque qui, si elle varie selon la nature des obligations, est généralement limitée (voir Chapitre 14).
- ✓ **Les fonds en actions, plus risqués, restent pourtant les chouchous des épargnants.** Donnant accès aux grandes places financières mondiales (française, européennes, américaines, asiatiques, etc.), ils offrent de larges possibilités d'allocation d'actifs et d'arbitrages. Pour être éligibles au PEA, leur diversification géographique doit être limitée à la zone euro.

En contrepartie d'un risque plus important, les fonds en actions sont sensiblement plus rentables sur le long terme que les OPCVM investis en produits de taux (obligataires et monétaires). Si vous jouez cette carte-là, mieux vaut raisonner sur un horizon de cinq à huit ans au minimum. En d'autres termes, si vous pensez avoir besoin de votre épargne, évitez de la bloquer sur des fonds en actions.

Les trackers

Apparus sur le marché français au début des années 2000, les *trackers* (du verbe anglais *to track*, « suivre à la trace »), également connus sous l'intitulé ETF (*Exchange Traded Funds*),

sont des fonds indiciels qui ont la particularité, à l'inverse des OPCVM classiques, d'être négociés comme des actions (pour en savoir plus sur les *trackers*, voir Chapitre 17).



Aux confins de ces trois catégories existe également une famille de fonds dits « diversifiés ». Leur composition peut se révéler très variable selon les établissements et les appellations (fonds profilés, fonds garantis...). Et les frais de gestion prélevés sur ce type de produits collectifs ne brillent pas toujours par leur transparence : ils pèsent parfois plus que de raison sur le rendement final que vous touchez.

Les fonds garantis

Depuis des années, ils se vendent comme des petits pains. Il est vrai que, sur le papier, ces fonds dits « à formule » (terminologie de l'AMF), qu'ils soient souscrits en direct ou logés dans l'enveloppe fiscale d'un PEA ou d'un contrat d'assurance vie, ont toutes les raisons de séduire.

Accessibles à partir de quelques centaines d'euros, ils fonctionnent tous peu ou prou de la même façon. Généralement commercialisés sur une période de quelques semaines, ils vous promettent de récupérer au-delà d'une certaine durée d'immobilisation (deux à huit ans selon les cas) votre mise de départ majorée d'une certaine performance boursière, combinant en cela sécurité et rentabilité. Les choses peuvent être plus compliquées dans la réalité.

Il faut bien avoir à l'esprit que les fonds à formule ne sont pas des Sicav ou des FCP comme les autres. Ils appartiennent à la famille des fonds structurés et reposent sur des modes de gestion complexes élaborés par des équipes d'experts. Et cela a un coût (frais de souscription et de gestion) qui obère d'autant le capital investi. Ils vous obligent par ailleurs à immobiliser votre capital un certain temps : les conditions énoncées ne valent en effet que si vous respectez l'échéance du fonds. Si vous sortez avant terme, la garantie du capital ne jouera plus et vous devrez, dans nombre de cas, acquitter des pénalités (parfois jusqu'à 4 % du montant épargné).

Ces contraintes sont inhérentes à la nature même de ces fonds. Lorsque vous investissez dans un fonds vous garantissant au bout de cinq ou six ans de récupérer votre capital majoré de « 70 % de la hausse moyenne de l'indice Dow Jones Euro STOXX 50® », vous devez bien comprendre qu'il ne s'agit pas d'une variante de Sicav indexée sur cet indice, mais d'un montage financier complexe. Afin de garantir le capital à échéance, l'essentiel de votre mise de départ est bloquée sur des instruments de taux et fait l'objet de prises d'options ayant pour échéance le terme défini. Seule une petite partie du placement est gérée activement afin d'atteindre la performance promise par le fonds, dont la formulation dépend des conditions de marché. En règle générale, plus la volatilité est importante, plus les taux d'intérêt sont faibles, plus le produit se complique et plus la promesse de performance se charge de conditions pour se réaliser.

Mieux vaut donc bien comprendre le mécanisme de rémunération du fonds que l'on vous propose avant de vous lancer, faute de quoi vous risquez d'être déçu lorsque vous récupérez votre argent. Un arrêt de la Cour de cassation de juin 2008 pousse d'ailleurs les établissements à mieux informer dans leurs documents publicitaires leurs clients du caractère particulier des fonds à formule.

Les fonds profilés et à horizon

Certains OPCVM sont proposés avec un mode de gestion clés en main. Destinés à faciliter les choix d'investissement des souscripteurs, ces fonds « profilés » sont construits sur la base d'un certain degré de prise de risque. Ils s'articulent en général autour de trois profils : sécurité, équilibre, dynamique. Les fonds « sécurité » (ou prudents) comportent théoriquement plus de 70 % de titres monétaires ou obligataires; les fonds « équilibre », 50 % d'actions et 50 % de monétaires et d'obligataires; et les fonds « dynamiques » (ou offensifs), plus de 50 % d'actions.

Dans les faits, chaque équipe de gestion élabore sa propre « cuisine » à partir de ces définitions. Mieux vaut donc vérifier avant souscription ce que recèle chaque profil proposé.

De même, certains fonds profilés sont « purs », c'est-à-dire investis directement en actions ou

en obligations et titres monétaires selon les proportions propres à chaque profil. Mais la plupart d'entre eux sont des fonds de fonds, c'est-à-dire des Sicav ou des FCP constitués eux-mêmes de parts d'autres OPCVM maison (d'actions, obligations, etc.). Ces montages génèrent souvent des frais de gestion supplémentaires dont la visibilité laisse parfois à désirer...

La plupart des établissements proposent également des fonds profilés dits « à horizon », dont la composition est automatiquement sécurisée (on remplace progressivement les actions par des obligations et du monétaire) au fur et à mesure que l'échéance du fonds approche. Ces gestions à horizon sont proposées le plus souvent dans le cadre de plans d'épargne à long terme souscrits sur une durée de dix ans ou plus (assurance vie, Perp).

Les fonds thématiques

Destinés à un public suffisamment averti, ces OPCVM sont composés d'actifs (obligations ou actions) sélectionnés à partir d'un filtre précis qui peut être de nature géographique (uniquement les pays émergents, par exemple), sectorielle (titres de l'industrie chimique, automobile, énergétique...), stratégique (le gestionnaire mise exclusivement sur des actions de moyenne capitalisation dites « mid-cap », ou encore sur des titres sous-évalués au potentiel de croissance important, etc.).

Certains fonds sont par ailleurs construits en fonction d'une double caractéristique sectorielle et fiscale. C'est notamment le cas des *FCPI* (fonds commun de placement pour l'innovation) ou des *FIP* (fonds d'investissement de proximité). Les premiers, créés pour une durée longue (entre sept et dix ans en moyenne, sans possibilité de cession de parts avant cinq ans), sont composés au minimum de 60 % d'actions de sociétés innovantes non cotées alors que les seconds sont investis à hauteur de 60 % au moins dans des PME régionales non cotées.

Dans la famille des fonds thématiques entrent également des fonds plus grand public comme ceux dits *fonds ISR* (investissement socialement responsable) ou encore les *fonds solidaires*. Dans le premier cas, le fonds est constitué d'actifs d'entreprises sélectionnées pour leur caractère au regard de critères de « développement durable ». En d'autres termes, avant de les retenir dans leurs portefeuilles, les gestionnaires de fonds évaluent la capacité des entreprises à intégrer dans leur stratégie de croissance un certain nombre de facteurs sociaux (respect des salariés, transparence de la gouvernance d'entreprise, etc.) et/ou environnementaux. Les fonds solidaires, eux, sont investis dans des entreprises impliquées dans des actions d'insertion sociale (emploi de chômeurs de longue durée, de personnes handicapées, etc.). Il n'est pas rare d'ailleurs qu'un fonds solidaire soit « ISR », et inversement.

Appelées à concilier éthique et finance (on investit pour le bien de la planète ou pour celui des chômeurs de longue durée), ces catégories de fonds séduisent un nombre grandissant de souscripteurs. Mais encore faut-il pouvoir s'assurer que les dénominations « solidaires » ou « ISR » ne tiennent pas du simple habillage marketing.

Si vous souhaitez donner du sens à votre épargne en privilégiant des fonds ISR ou solidaires dignes de ce nom, deux sources d'informations sérieuses peuvent vous être utiles. Il s'agit pour l'ISR du centre de recherche Novéthic (filiale de la Caisse des dépôts et consignations), dont le site www.novethic.fr regorge d'informations régulièrement mises à jour sur le thème du développement durable et du « socialement responsable ». Quant aux fonds solidaires, c'est l'association Finansol (www.finansol.org) qui, chaque année, à partir de critères précis, répertorie les produits d'épargne solidaire.



Obligatoirement remis avant la souscription d'un OPCVM, le prospectus simplifié présente de façon claire et synthétique le fonctionnement et la classification de votre fonds. Il contient plusieurs rubriques (« classification », « objectif de gestion », « stratégie d'investissement », « profil de risque », « indicateurs de référence », « souscripteurs concernés », etc.) qui sont autant d'indicateurs précieux du bien-fondé (ou non) de votre choix. À lire impérativement avant de signer (voir Chapitre 24)!

OPCVM : quel régime fiscal ?

Le régime diffère selon que l'OPCVM distribue des revenus (part D) ou les capitalise (part C). Dans le premier cas (part D), les revenus seront imposables selon le régime applicable à la catégorie concernée : coupons d'obligations ou dividendes d'actions. En cas de revente, les plus-values dégagées sont taxées selon le régi-

me applicable aux plus-values mobilières. Dans le second cas (part C), l'imposition (prélèvement libératoire) ne se déclenche qu'au moment de la vente si la cession est supérieure à un certain seuil (25 730 € en 2009). (Pour en savoir plus sur le régime fiscal applicable, voir Chapitre 21).

Des enveloppes financières clés en main

Afin d'encourager certaines formes d'épargne (l'investissement immobilier, la préparation individuelle de la retraite, le développement des entreprises, etc.), le gouvernement a créé par voie législative de multiples enveloppes juridiques et fiscales (PEL, PEP, PEA, Perp, Perco, etc.).

Depuis longtemps, deux enveloppes tiennent plus particulièrement la vedette dans les réseaux bancaires :

- ✓ **Le PEA.** Systématiquement proposé à tout boursicoteur, amateur ou non, le plan d'épargne en actions est constitué soit d'actions détenues en direct (actions des pays de l'Union Européenne auxquels s'ajoutent la Norvège et l'Islande), soit de parts d'OPCVM (FCP, Sicav ou *trackers*). Les FCP ou Sicav doivent être investis à hauteur d'au moins 75 % en actions européennes, le reste pouvant être placé en obligations ou titres monétaires. À condition de laisser son épargne suffisamment longtemps, le PEA (versements plafonnés à 132 000 €, ou 264 000 € pour un couple marié) permet d'échapper à la fiscalité des valeurs mobilières : les dividendes encaissés, comme les plus-values réalisées, sont exonérés d'impôts (sauf prélèvements sociaux) à condition de n'effectuer aucun retrait pendant cinq ans. Quant aux cessions de titres réalisées au sein du PEA, elles ne sont pas prises en compte dans le seuil général de 25 730 € (voir ci-dessus).
- ✓ **L'assurance vie.** Ouverte à toutes les bourses, souple et diversifiée, l'assurance vie, quoique en légère perte de vitesse, reste l'un des placements favoris des Français : elle pesait plus de 1142 milliards d'euros sous gestion au 31 décembre 2008. Début 2008, les banques assuraient plus de 60 % de la distribution de ce véhicule plébiscité par les épargnants. En dépit d'un fonctionnement spécifique régi par le

Code des assurances, le contrat d'assurance vie se résume bel et bien pour la plupart des souscripteurs à un plan d'investissement à long terme fiscalement privilégié : exonération partielle ou totale d'impôt sur le revenu à l'échéance, abattement de 152500 € pour les bénéficiaires en cas de succession. Pendant toute la phase d'épargne, le contrat est susceptible d'accueillir toutes sortes de supports financiers (fonds en euros et unités de compte). Et, comme pour le PEA, tant qu'ils se font au sein du contrat, les arbitrages et les réalisations de plus-values sont exempts d'impôt sur le revenu.

La vogue des plans d'épargne programmés

Il ne s'agit pas tant d'un produit financier que d'un mode d'épargne, souvent proposé dans le cadre d'un PEA, qui permet aux clients d'investir en Bourse de manière régulière afin de limiter la prise de risque. Plutôt que de tout miser en une seule fois, les plans programmés vous permettent en effet de placer chaque mois (ou chaque trimestre) la même somme (quelques dizaines d'euros si vous le souhaitez) sur un (ou plusieurs) OPCVM fractionné(s) en millièmes de

part afin que votre investissement soit ajusté au centime d'euro près.

Ce système a pour principal avantage de résoudre la délicate question du « market timing » (est-ce ou non le moment de se lancer en Bourse ?) et d'amortir les effets des fluctuations boursières : en investissant chaque mois la même somme, on achète systématiquement plus lorsque les cours sont bas et moins lorsqu'ils montent, ce qui, sur le long terme, se révèle payant !

Chapitre 17

Des placements boursiers, pourquoi pas ?

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ La Bourse : définition et mode d'emploi
 - ▶ Les actions en direct
 - ▶ Les obligations, pour ceux qui recherchent des revenus réguliers
 - ▶ Les *trackers*, pour une gestion indicielle
 - ▶ *Warrants*, certificats, produits dérivés, pour les investisseurs avertis
-

La Bourse est un bon investissement à long terme. Sur une longue période, elle surclasse tous les autres placements. Mais elle comporte aussi un certain nombre de contraintes et de risques, qu'il faut avoir en tête avant de se lancer.

Il faut notamment pouvoir immobiliser son épargne pendant plusieurs années si nécessaire, et avoir un minimum de connaissances si l'on veut acheter en direct. Ceux qui possédaient un portefeuille boursier en 2008 savent aussi qu'il faut faire preuve de sang-froid et parfois de réactivité...

Au-delà des actions, qui sont le produit boursier le plus couramment détenu par les investisseurs privés, de nombreux autres produits sont négociés en Bourse et peuvent présenter un intérêt pour l'épargnant. Parmi cette panoplie d'instruments, dont certains sont d'appréhension plus complexe, figurent les obligations, les *trackers*, les *warrants*, les certificats et les produits dérivés.

Qu'est-ce qu'un placement boursier ?

On distingue généralement parmi les placements boursiers deux grandes catégories de produits :

- ✓ **Les produits au comptant** (ou produits *cash* dans le vocabulaire anglo-saxon) négociés sur les marchés du même nom (marchés au comptant) : actions, obligations, *trackers* et, en France, *warrants* et certificats.
- ✓ **Les produits dérivés** : options et contrats à terme. On les appelle « boursiers » quand ils sont négociés en Bourse, mais certains ne le sont pas toujours (actions non cotées, par exemple) ou le sont aussi sur des marchés dits « de gré à gré » ou OTC (*over the counter*), comme beaucoup de dérivés.

Qu'est-ce que la Bourse ?

La Bourse est un lieu d'échange organisé et réglementé de produits boursiers. Les instruments qui y sont négociés sont standardisés, à l'inverse des marchés de gré à gré. Les négociations s'effectuent selon des règles précises et les cours s'établissent en fonction de la loi de l'offre et la demande. Les transactions effectuées en Bourse bénéficient de la protection financière d'une chambre de compensation, organisme de garantie financière qui s'interpose entre les acheteurs et les vendeurs pour devenir la contrepartie unique de chaque intervenant.

Le rôle économique de la Bourse

La Bourse est un outil essentiel dans une économie, car il s'agit non seulement d'un marché où les investisseurs peuvent placer leur argent, mais surtout d'un lieu où les entreprises, les collectivités ou les États peuvent en trouver pour financer leur activité. En effet, pour se financer, une entreprise peut choisir d'émettre des obligations afin d'emprunter de l'argent à ceux qui les achèteront ou d'émettre des actions dont la vente lui procurera un apport de fonds. Dans les deux cas, après que l'émission initiale (l'offre initiale) a constitué le *marché primaire* des titres concernés, un *marché secondaire* s'instaure, qui permet l'échange ultérieur de ces titres de façon infinie (ou jusqu'à leur échéance pour ceux qui en ont une) et la mobilité de ces capitaux.

L'organisation de la Bourse en France

En France, les marchés boursiers sont organisés par une société privée (et cotée), NYSE Euronext, une entreprise de marché qui gère aussi les Bourses de quatre autres pays d'Europe (Belgique, Pays-Bas, Portugal, et Royaume-Uni pour les produits dérivés), ainsi que le New York Stock Exchange depuis la fusion de celui-ci avec Euronext en 2007.

Les marchés français de NYSE Euronext sont totalement automatisés et les transactions s'y effectuent sur un système informatisé. Ils sont placés sous l'autorité réglementaire de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui en définit les principes d'organisation et de fonctionnement, les surveille et les contrôle, ainsi que ses acteurs.



Depuis la mise en place de la directive européenne sur les marchés d'instruments financiers (dite « directive Mif ») en novembre 2007, les Bourses (ou marchés réglementés) ne sont plus le seul endroit où peuvent être exécutés les ordres d'achat et de vente des instruments financiers. Votre intermédiaire financier peut vous proposer deux autres modalités d'exécution de vos ordres :

- ✓ Les systèmes multilatéraux de négociation, qui sont des plates-formes électroniques gérées par des intermédiaires financiers ou des entreprises de marché.
- ✓ Une exécution sur son propre système interne (avec votre autorisation explicite).

Cela est encore un peu théorique car, en France, les ordres de clients particuliers qui ne sont pas négociés sur le marché réglementé sont aujourd'hui l'exception. En tant que client final, vous êtes informé de la politique d'exécution, et l'intermédiaire qui exécute vos ordres est soumis à la règle de « meilleure exécution » qui l'oblige à retenir, parmi les alternatives acceptées par son donneur d'ordres, le lieu d'exécution qui assurera à celui-ci le « meilleur résultat possible ».

Pourquoi investir en Bourse ?

Investir en Bourse peut être un choix dicté par le goût, celui du mécanisme financier qu'il représente, celui d'investir dans des entreprises que l'on connaît et auxquelles on croit. Ce placement est aussi généralement motivé par une espérance de gain important. Tout dépend bien sûr des produits dans lesquels on investit mais, s'agissant des actions, elles sont en effet statistiquement le placement le plus performant sur une longue période. On peut y gagner beaucoup plus qu'en plaçant son argent sur des livrets ou autres produits à revenu garanti. Mais il faut pour cela accepter de prendre des risques : il y a sur ce marché de bonnes et de mauvaises années, de bonnes et de mauvaises périodes, et le passé récent nous l'a montré. C'est pourquoi il faut savoir être patient et ne pas y investir des sommes dont vous pourriez avoir besoin à un moment précis (qui peut ne pas être le bon, financièrement parlant...).

Comment investir en Bourse ?

Avant d'investir en Bourse, il est nécessaire de se familiariser avec son fonctionnement et les produits que l'on désire acquérir. C'est important dans tous les cas, et c'est indispensable si l'on décide de gérer soi-même son portefeuille. Il faut ensuite être prêt à y consacrer un peu de temps, pour suivre ses placements et être en mesure de prendre rapidement les décisions qui s'imposent.

À qui s'adresser ?

Investir en Bourse suppose l'ouverture d'un compte (dit « compte titres ») chez un intermédiaire financier. Celui-ci pourra être soit une agence bancaire, qui sous-traitera l'exécution de vos ordres à un autre établissement (appartenant généralement au même groupe), soit un professionnel agréé par la Bourse pour accéder en direct au marché et assurer lui-même l'exécution des ordres.

Le choix d'un établissement pour le passage de vos ordres de Bourse est aisé si vous vous en tenez aux produits les plus courants – actions, obligations et OPCVM –, car de très nombreux établissements proposent ce service. Les banques et les entreprises d'investissement (les ex-sociétés de Bourse) sont toutes en mesure de vous le fournir, tout comme les sociétés de gestion de portefeuille. Si vous souhaitez acheter ou vendre des produits dérivés, il vous faudra en revanche plutôt vous adresser à des entreprises d'investissement car les banques n'offrent pas toujours cette possibilité aux investisseurs privés. Pensez aussi aux courtiers en ligne : c'est une voie qui peut être intéressante pour certains profils d'investisseurs (voir Chapitre 22). Dans tous les cas, recherchez un intermédiaire pratiquant des tarifs avantageux pour un type d'investisseur tel que le vôtre. C'est particulièrement vrai si vous avez des sommes modestes à consacrer à la Bourse, puisque vous vous verrez parfois demander des frais fixes qui pénalisent les ordres portant sur de petites sommes. Alors comparez !

Soigner ses ordres

Concrètement, votre demande d'achat ou de vente d'un produit boursier prend la forme d'un « ordre de Bourse » transmis à votre intermédiaire financier par différents moyens (qui peuvent être oraux, mais il est dans ce cas conseillé de confirmer par écrit).

Cet ordre doit comporter un certain nombre de précisions : valeur concernée, indiquée si vous le connaissez par son code Isin (l'identifiant du titre aux niveaux national et international), sens de l'opération (achat ou vente), nombre de titres négociés.

Il faut également préciser le type d'ordre que vous passez. Pour les actions, les plus répandus sont au nombre de cinq :

- ✓ **L'ordre à la meilleure limite.** Les actions sont achetées à leur cours d'ouverture si l'ordre est passé avant le début de la séance boursière (9 heures le matin à Paris), ou en fonction de la meilleure offre (pour un achat) ou de la meilleure demande (pour une vente) en cours de séance. Inconvénient : vous ne connaissez pas le prix à l'avance et, si les échanges sont peu nourris, l'ordre peut n'être exécuté qu'en partie.
- ✓ **L'ordre à cours limité.** Vous définissez le prix maximal accepté lors d'un achat, ou le prix minimal lors d'une vente. Pas de mauvaises surprises possibles, mais il faut fixer des limites compatibles avec les cours sinon

l'ordre n'est que partiellement exécuté, ou pas du tout. À utiliser en priorité si vous investissez sur des valeurs dont les cours connaissent de fortes variations.

- ✔ **L'ordre au marché.** Il est prioritaire et intégralement exécuté s'il y a suffisamment de contrepartie (vendeurs ou acheteurs, selon le cas). Mais il n'y a pas de limite de prix et, si le cours évolue brutalement, vous pourrez être pénalisé en achetant trop cher ou en vendant trop bon marché. À utiliser avec la plus grande précaution.
- ✔ **L'ordre à seuil de déclenchement.** Vous définissez un niveau de prix à partir duquel est déclenché un achat ou une vente. Si vous détenez une action qui vaut 100, vous pouvez par exemple passer un ordre de vente avec un seuil de déclenchement à 95. Si l'action baisse jusqu'à ce niveau, vous la vendrez automatiquement.
- ✔ **L'ordre à plage de déclenchement.** Même principe, mais l'opération d'achat ou de vente n'est lancée que dans la fourchette de cours indiquée. Vous pouvez par exemple décider d'acheter une action lorsqu'elle franchit le cap des 100 € et avant qu'elle n'atteigne 105 €. Cet ordre permet aussi de vendre des titres dès qu'ils baissent d'un certain montant, tout en arrêtant la vente s'ils descendent en dessous d'un montant donné.

Certaines sociétés ont développé d'autres types d'ordre, plus sophistiqués. À réserver aux investisseurs avertis...

Une fois votre ordre transmis à votre intermédiaire, celui-ci est immédiatement envoyé vers l'établissement négociateur qui le présente sur le marché. Dès que l'ordre est exécuté, les titres sont « livrés » (les actions sont en fait dématérialisées) et le règlement est effectué (sauf dans le cas particulier où vous demandez à bénéficier du service de règlement différé, ou SRD, pour des actions). L'établissement teneur de votre compte se charge de débiter la somme due et de faire figurer les nouveaux titres dans votre portefeuille si vous êtes acheteur, ou de créditer votre compte si vous êtes vendeur. L'exécution de votre ordre vous est confirmée par l'« avis d'opéré » que vous recevez de votre intermédiaire : lisez-le soigneusement et conservez-le.

Les frais de Bourse

Les frais que vous payez à votre intermédiaire financier pour la négociation et la détention de produits boursiers comprennent :

- ✔ **Les frais de courtage, qui rémunèrent l'exécution de vos ordres de Bourse (achat ou vente).** Leur taux est fixé librement par votre intermédiaire. Il se situe généralement autour de 0,7 à 0,8 % TTC de la valeur du montant de l'achat ou de la vente que vous opérez lorsque

c'est l'intermédiaire qui négocie vos ordres, mais plutôt autour de 1 % TTC s'il sous-traite la négociation à un tiers (et se rémunère par une commission qui vient s'ajouter au courtage du négociateur). Le courtage est plus onéreux lorsque vos ordres concernent une transaction à l'étranger. Les frais de courtage sont déduits du prix de vente des produits vendus ou sont ajoutés au prix d'achat en cas d'achat.

- ✓ **Les droits de garde, qui rémunèrent l'établissement qui détient vos titres en compte et en assure la conservation.** Fixés à environ 0,2 à 0,3 % du montant du portefeuille par an, ils sont facturés de façon annuelle ou semestrielle et sont déductibles des revenus mobiliers déclarés. Il n'y a pas de frais de garde pour les portefeuilles de produits dérivés.

Les actions

L'action est le produit boursier le plus connu des investisseurs particuliers. Quelques notions de base sont pourtant utiles pour l'aborder.

Un titre de propriété

Une action représente une fraction du capital d'une entreprise : c'est en quelque sorte un titre de propriété partielle sur cette société. Sa détention confère – généralement – un droit de vote à l'actionnaire et la possibilité de recevoir sous forme de dividende une part de ses bénéfices.

Lorsque vous achetez des actions, vous avez donc une double espérance de rendement :

- ✓ La perception d'un dividende, si la société fait des bénéfices et décide de les distribuer.
- ✓ L'encaissement d'une plus-value, si vous revendez vos actions plus cher que vous ne les aviez achetées.

Mais l'action est une valeur mobilière « à revenu variable » : si l'on est assuré que sa perte ne peut en aucun cas, et ce quelles que soient les circonstances, dépasser le montant de son achat, on ne sait par avance quel sera son niveau de rendement, ni même s'il en aura un!

Le choix des actions

Acheter des actions, oui, mais lesquelles ?

Une diversification nécessaire

L'une des règles d'or de l'investissement en actions est celle de la diversification. En effet, nulle société n'est totalement à l'abri d'un accident et, si vous avez tout misé sur celle-là, vous vous en mordrez les doigts. Les voies de diversification sont multiples. Vous pouvez choisir :

- ✓ Des secteurs différents.
- ✓ Des types de valeurs différentes par leur mode d'évolution : valeurs de croissance (marchés en croissance ou niches à fort potentiel) ou valeurs de rendement (dividendes élevés et réguliers, mais cours qui ne progressent pas forcément beaucoup).
- ✓ Des valeurs plus ou moins sensibles aux variations de cycle économique : valeurs cycliques (produits de base, BTP, automobile...) ou défensives (distribution, pharmacie...), sensibles aux taux d'intérêt (banques, assurances), aux taux de change (entreprises achetant ou vendant dans une autre monnaie que l'euro), etc.

Vous pouvez aussi vous poser la question d'opérer une diversification géographique en consacrant une partie de votre portefeuille à des actions de sociétés non françaises. Pour les sociétés européennes, c'est relativement facile, mais sans doute sans intérêt majeur compte tenu de la corrélation croissante entre les marchés. Cela a plus de sens si vous visez des marchés plus lointains, mais c'est beaucoup plus compliqué car l'information est moins disponible et les frais sont plus élevés. À moins de disposer d'un portefeuille important et d'être bien outillé, utiliser des produits indicels, notamment des *trackers* (voir plus bas), peut être un bon moyen de diversification géographique simple et peu onéreuse.

Les critères de décision pour le choix d'une action

L'investissement en actions n'est pas un placement comme les autres. Il peut revêtir un aspect affectif, car ce n'est pas un placement anonyme : vous savez précisément dans quelle société vous avez investi. En suivant sa vie sur une période longue, vous verrez naître des liens d'intérêt ou d'affection, qui donnent à la détention d'actions une saveur toute particulière qu'aucune autre formule d'épargne n'offre. Méfiez-vous cependant de cet attachement : interrogez-vous régulièrement pour savoir si les valeurs que vous avez acquises méritent encore de figurer dans votre portefeuille.

L'information est le nerf de la guerre en Bourse, puisque toute nouvelle a un impact quasiment immédiat sur le cours du titre d'une société. Avant d'acheter une action, il faut donc prendre le temps de se renseigner sur la situation de l'entreprise (réalise-t-elle des bénéfices? Ses produits sont-ils toujours dans le coup? Est-elle bien dirigée? Ses perspectives de développement sont-elles favorables?). Il faut ensuite examiner son cours de Bourse et essayer de se faire une idée sur la pertinence de ce cours par rapport à la valeur «réelle»

de l'entreprise. Bien sûr, vous avez intérêt à acheter des actions dont le cours reflète une décote par rapport à la valeur réelle de l'entreprise car cela signifie qu'il y a de bonnes chances de hausse! De même, si une valeur baisse de façon qui semble injustifiée ou excessive par rapport aux « fondamentaux » de l'entreprise, ce peut être un bon moment pour acheter. En dehors de l'analyse de la valeur « intrinsèque » d'une action, dite « analyse fondamentale », il existe par ailleurs d'autres manières de faire ses choix boursiers : certains utilisent la technique chartiste (en se fondant sur les performances passées, qu'ils matérialisent dans des graphiques, des chartes, certains analystes déduisent des comportements récurrents de certaines actions); d'autres se fixent un certain objectif de cours et achètent ou vendent en fonction de cet objectif, etc.

Une fois les actions acquises, il faut suivre la vie des sociétés qu'elles représentent : leur activité, leurs perspectives, leurs décisions, afin de pouvoir, le cas échéant, adapter son positionnement ou profiter des opportunités qui s'offrent, à l'achat comme à la vente. Choisir le bon moment pour vendre n'est en effet pas facile : il faut à la fois ne pas être trop gourmand en cas de hausse et ne pas s'entêter dans un optimisme injustifié en cas de baisse!

Les marchés d'actions

En France, la négociation des actions en Bourse s'effectue sur trois marchés gérés par NYSE Euronext :

- ✓ Le marché « réglementé » dénommé « Eurolist ».
- ✓ Alternext, un marché à mi-chemin entre un marché réglementé et le Marché libre, qui permet à des sociétés moyennes d'accéder à la Bourse à des conditions simplifiées tout en garantissant un certain niveau d'information et de protection aux investisseurs.
- ✓ Le Marché libre, marché non réglementé, c'est-à-dire non soumis aux mêmes règles de fonctionnement, d'information et de contrôle que les précédents, mais tout de même supervisé par l'AMF.

Les actions les plus liquides, celles des plus grosses entreprises et qui sont les plus négociées, sont celles du marché réglementé.



Sur les marchés français, les achats de titres sont réglés immédiatement et les titres vendus sont livrés sous trois jours. Un dispositif, le Service de règlement différé (SRD), permet toutefois de différer les opérations de règlement-livraison jusqu'à la date de liquidation, c'est-à-dire jusqu'à la fin du mois boursier, et au-delà si vous le souhaitez.

Si votre intermédiaire propose ce service (moyennant une commission spécifique) et que l'action que vous voulez acheter ou vendre fait partie de celles qui sont éligibles au SRD (plus de 1 000 actions), il vous suffit d'ajouter

à votre ordre la mention SRD, qui peut s'appliquer à tout type d'ordre. C'est alors votre intermédiaire qui « porte » votre position acheteuse ou vendeuse jusqu'à la date de liquidation. Le SRD ne peut pas être utilisé pour les transactions portant sur un PEA.

Pour connaître la liste des actions éligibles au SRD : www.euronext.com.

Les ordres pour lesquels vous ne spécifiez pas de date limite de validité sont valables pour la seule journée de Bourse concernée. Une exception : dans le cas du SRD, les ordres sont valables jusqu'au jour de liquidation.



Les indices d'actions

Un indice d'actions, ou indice boursier, est la moyenne des cours d'une série d'actions, qui donne au premier coup d'œil l'évolution des cours sur un marché ou un certain segment de marché. Lorsqu'il est conçu pour être représentatif de la performance globale de la Bourse d'un pays, comme l'indice CAC 40 pour la France, composé des 40 sociétés les plus importantes de la cote française, c'est en quelque sorte le baromètre boursier national.

Il existe une multitude d'indices pour le seul marché français, dont certains mesurent l'évolution de secteurs particuliers (ex : indices CAC biens de consommation, CAC santé...), de petites ou moyennes valeurs (ex : CAC Mid100, CAC Small90, CAC Mid&Small190), et sont de dimensions plus ou moins larges (ex : quelques valeurs pour certains indices sectoriels, 250 valeurs pour le SBF 250).

On ne peut pas directement acheter ou vendre un indice, mais certains produits ont cette finalité, tels que les produits dérivés sur indice (options ou contrats à terme) ou, plus accessibles, les *trackers* (des fonds indiciaires) dont les cours suivent celui des indices sur lesquels ils sont appuyés.

Le PEA

Ouvert auprès de son intermédiaire financier, le plan d'épargne en actions (PEA) est une formule qui permet de faire profiter son portefeuille d'actions de conditions fiscales avantageuses.

On peut y mettre à la fois des actions détenues en direct, des OPCVM à dominante actions et des *trackers* (voir Chapitre 16).

Les obligations

Les obligations représentent des parts d'emprunts émis par les entreprises ou les États. Ce sont des valeurs mobilières qui, à l'inverse des actions, sont assorties d'une assurance de revenus.

En achetant des obligations, vous recevez un intérêt annuel pour rémunération de ce prêt – on l'appelle le *coupon* – et, au terme prévu, l'émetteur vous rembourse le montant emprunté. Pendant leur durée de vie, les obligations font l'objet d'une cotation en Bourse, qui vous permet de les revendre avant leur échéance ou d'en acheter en cours de vie.

Les obligations sont un investissement de moyen ou long terme : un horizon de cinq à huit ans au moins est recommandé.

Avec des obligations, le gain potentiel est moins élevé qu'avec des actions, mais le risque aussi est moindre. Ce dernier se manifeste dans deux cas :

- ✔ **Si l'on vend les obligations avant leur échéance.** En effet, le prix des obligations varie en Bourse : leur valeur augmente si les taux d'intérêt baissent, mais baisse en cas de montée des taux d'intérêt. Dans ce dernier cas, on risque de les vendre à un cours inférieur à l'investissement initial, alors que l'on percevra de façon certaine au moins sa valeur nominale si l'on conserve les titres jusqu'à l'échéance (voir plus loin).
- ✔ **Si les obligations ont été émises par une entité qui fait faillite et ne peut pas les rembourser.** Ce risque est évidemment quasi nul dans le cas d'obligations d'État. Afin d'éclairer sur les risques encourus, des agences spécialisées attribuent des notes indiquant la capacité des émetteurs à honorer leurs engagements. Les emprunteurs les plus solides sont notés par exemple AAA, alors que ceux qui risquent d'avoir plus de difficultés à rembourser leurs dettes se voient attribuer des lettres plus lointaines dans l'alphabet. Ils sont donc obligés d'offrir des rendements supérieurs pour attirer les investisseurs.

Les principales caractéristiques des obligations

Valeur nominale, coupon, OAT, prime d'émission ou de remboursement : autant de termes à maîtriser avant d'investir en obligations.

La valeur nominale

C'est la part d'emprunt représentée par l'obligation. Par exemple, si une entreprise veut emprunter 10 millions d'euros en émettant 100 000 obligations, chacune d'entre elles aura une valeur nominale de 100 €. La valeur nominale est normalement la valeur à laquelle on achète l'obligation et celle que l'on reçoit comme remboursement de son prêt à l'échéance. Mais certaines obligations sont émises avec une « prime d'émission » qui vient en déduction de la valeur nominale au moment de l'achat. D'autres sont assorties d'une « prime de remboursement » qui renchérit la valeur remboursée à l'échéance.

La durée

Elle peut aller de quelques mois à cinquante ans avant que le capital ne soit remboursé. Plus cette durée est longue, plus le risque est important, car la probabilité que vous soyez obligé de revendre l'obligation avant l'échéance, si celle-ci est lointaine, est plus importante.

Le taux d'intérêt

Il est le plus souvent fixe et valable pour toute la durée de l'emprunt : on reçoit dans ce cas une rémunération constante (le coupon) pendant toute la durée de détention du produit. Mais certaines obligations sont à « taux variable ». Dans ce cas, le revenu perçu par le prêteur (c'est-à-dire le détenteur de l'obligation) varie tous les trimestres, tous les semestres ou tous les ans, en fonction des taux de rendement pratiqués sur le marché. Si ces taux augmentent, le porteur de l'obligation reçoit donc une plus forte rémunération. Si les taux diminuent, les revenus baissent.

Il existe aussi des obligations indexées sur l'inflation : leur valeur et leur rendement suivent l'évolution des prix et offrent une garantie efficace contre la perte de pouvoir d'achat si les prix s'envolent.

Distribution ou capitalisation

La quasi-totalité des obligations prévoit de verser leur intérêt chaque année. *A contrario*, certaines capitalisent ces intérêts et remboursent au terme la valeur du capital initial et la totalité des gains. Les premières s'adressent plutôt aux personnes à la recherche de revenus complémentaires, les secondes à celles qui désirent constituer un capital dans le temps.

Des obligations au goût d'actions

Il existe des obligations qui, tout en servant un intérêt – souvent modeste –, donnent le droit d'être échangées contre des actions de l'entreprise émettrice : ces obligations convertibles, à bons de souscription d'actions ou d'obligations, ou obligations remboursables en actions, ont un comportement plus proche de celui des actions auxquelles elles permettent d'accéder.

Le marché des obligations

Comme pour les actions, vous pouvez acheter des obligations soit au moment de leur émission par les emprunteurs (marché primaire), soit sur le marché boursier à un vendeur qui en avait précédemment acquis (marché secondaire). Il faut dans les deux cas passer un ordre de Bourse *via* un intermédiaire agréé, qui inscrira ensuite les titres sur votre compte titres.

Les obligations émises par l'État français sont les plus simples à acheter et à vendre, notamment les obligations assimilables du Trésor français (OAT), qui bénéficient depuis 2006 d'un véritable marché secondaire sur NYSE Euronext, doté de mécanismes permettant aux investisseurs particuliers d'acheter ou de vendre facilement les OAT (OAT à taux fixe, obligations indexées sur l'inflation, OAT de capitalisation), quelle que soit la taille de leurs ordres.



Le prix des obligations

Le prix d'une obligation tient compte en permanence du niveau des taux d'intérêt des marchés financiers sur des durées équivalentes, afin que tous les titres de même durée servent un même taux.



Une obligation à taux fixe d'une valeur de 100 € est émise avec un taux d'intérêt annuel de 5 % pendant dix ans, soit un coupon de 5 € par an.

Si les taux d'intérêt sont à 10 % le jour où vous achetez l'obligation, vous la paierez seulement 50 €, car son prix aura été ajusté de telle sorte que les 5 € de coupon correspondent aux taux du moment ($50 \text{ €} \times 10 \% = 5 \text{ €}$).

À l'inverse, si les taux diminuent à 3 %, le prix de l'obligation aura monté à 166 € : ainsi, les 5 € de son coupon correspondront bien à un taux de 3 % ($166 \times 3 \% = 5 \text{ €}$). Dans la réalité, cet impact est amoindri par le temps. Au fur et à mesure qu'une obligation se rapproche de la date d'échéance, elle est de moins en moins sensible aux évolutions des taux.

Il vaut donc mieux acheter des obligations à taux fixe lorsque les taux du marché sont élevés et que l'on anticipe leur baisse : ainsi, si on les garde, on sera rémunéré à un taux meilleur que ceux du marché et, si on les vend, leur valeur se sera renchérie et on dégagera une plus-value.

À vos calculettes !

La valeur d'une obligation cotée est exprimée en « pourcentage » de son nominal, hors coupon couru (c'est-à-dire sans tenir compte de la partie du coupon qui sera détachée). Il faut donc effectuer des calculs précis pour savoir combien de titres acheter en fonction de la somme que vous êtes prêt à investir.



Le 17 novembre 2008, l'OAT 5 % 25 octobre 2016 est offerte à 109,17 %, hors coupon couru de 0,342 %.

Cela signifie que l'investisseur qui veut acheter 1 000 titres de cette OAT devra payer : $1\,000 \times (109,17 \% + 0,342 \%) = 1\,095,12 \text{ €}$ (valeur nominale : 1 €)



Si l'investisseur ne se sent pas capable de choisir ses actions ou ses obligations, ou qu'il n'a pas un capital suffisant pour en constituer un portefeuille suffisamment diversifié, mieux vaut utiliser les instruments collectifs, diversifiés par nature, comme les OPCVM.

Les trackers

Les *trackers* sont des fonds qui sont cotés en Bourse comme des valeurs mobilières et qui permettent, au travers d'un seul titre, d'investir sur l'ensemble des actions composant un indice boursier. Très répandus aux États-Unis, ils sont apparus en France à la fin des années 1990 et connaissent maintenant un développement important. C'est un produit intéressant pour les investisseurs particuliers, puisqu'il offre la diversification d'un produit de gestion collective, tout en étant aussi facile d'accès et d'emploi qu'une action.

Les caractéristiques des trackers

Les *trackers* (ou ETF, selon la terminologie anglo-saxonne) ont pour vocation de répliquer fidèlement les évolutions d'un indice boursier. Ce sont juridiquement des OPCVM, mais la grande différence avec eux est qu'ils sont cotés en continu sur le marché réglementé, tout au long de la journée, aux mêmes horaires que les actions, ce qui permet de les acheter ou de les vendre à cours connu et généralement instantanément. Cette souplesse d'utilisation permet plus de réactivité.

Les *trackers* n'ont pas d'échéance, ils ont une durée de vie indéfinie, ce qui permet de les utiliser dans une optique à plus ou moins long terme. Tous les *trackers* sont éligibles aux opérations avec Service à règlement différé (SRD), et un grand nombre sont éligibles au Plan d'épargne en actions (PEA). Comme le détenteur des actions en direct, l'acheteur d'un *tracker* reçoit généralement la part des dividendes versés par les sociétés composant l'indice. Dans d'autres cas, les dividendes sont capitalisés.

La valeur des *trackers* évolue dans les mêmes proportions que leur indice de référence. Elle correspond fréquemment au 1/10^e ou au 1/100^e de l'indice suivi : lorsque le CAC 40 est à 3512 points, par exemple, un *tracker* indexé sur cet indice cote 35,12 €, s'il est au centième.

La valorisation du *tracker* n'est toutefois pas toujours strictement identique à l'indice car des écarts peuvent se créer en raison des frais de gestion prélevés, lorsque le fonds indicial réinvestit les dividendes ou lorsque joue un effet de change (pour un *tracker* basé sur un indice en monnaie étrangère).



Si le *tracker* permet de profiter de la performance d'un indice, cela agit dans les deux sens : si vous avez acheté un *tracker* portant sur un indice qui évolue ensuite à la baisse, votre *tracker* suivra le même chemin!

Les différents types de trackers

Plus de 300 *trackers* étaient proposés par NYSE Euronext en France fin 2008. Ils portent sur une multitude d'indices d'actions (nationaux, sectoriels...). Cela peut permettre par exemple de prendre position sur l'évolution boursière de nombreux pays dont les marchés d'actions ne sont pas toujours facilement accessibles ou le sont à coût élevé.

Mais les *trackers* portent aussi sur des indices de matières premières, de taux d'intérêt, de volatilité ou même des indices climatiques. En 2008 sont aussi apparus des *trackers* cotés en devises afin de supprimer le risque de change lorsqu'ils portent sur des marchés qui n'appartiennent pas à la zone euro.



Si la très grande majorité des *trackers* ont une évolution strictement calquée sur celle de leur indice support, certains offrent des variantes plus subtiles avec :

- ✓ Une protection partielle du capital ou un effet de levier qui accroît l'exposition aux mouvements de marché (ce sont les *trackers* dits «ETF actifs»).
- ✓ Une évolution inverse à celle de l'indice, permettant notamment de tirer parti d'une anticipation de baisse de l'indice ou d'en protéger un portefeuille d'actions.

Ces *trackers* sont plutôt destinés à des investisseurs avertis.

Comment investir dans les trackers ?

Les *trackers* – et c'est l'un de leurs atouts – s'achètent et se vendent comme de simples actions et sont inscrits sur votre même compte titres. Comme pour elles, vous passez un ordre de Bourse auprès de votre intermédiaire financier, en indiquant le code Isin du fonds choisi et le nombre d'unités. Les types d'ordres sont également identiques.

Négoiés en France sur le marché des produits au comptant de NYSE Euronext, ils peuvent s'échanger à tout moment. Ils bénéficient en outre

d'une grande transparence. En effet, s'il est parfois difficile d'obtenir la composition d'un fonds traditionnel, la composition des *trackers* est diffusée quotidiennement. Leur valeur liquidative indicative est calculée et diffusée toutes les quinze secondes tout au long de la journée de cotation et les cours cotés sont connus en permanence.



Un avantage par rapport aux Sicav et FCP : les frais attachés aux *trackers*. Si les frais de courtage sont similaires à ceux perçus sur des actions, vous ne payez pas de droit d'entrée et les frais de gestion sont nettement inférieurs (de 0,15 à 1 % en 2008, selon l'indice concerné). Ces faibles frais de gestion s'expliquent par le fait que, la plupart du temps, le travail du gérant – qui n'est parfois qu'un automate – est simple : il doit uniquement répliquer l'indice.

Warrants, certificats et produits dérivés

Warrants, certificats et produits dérivés ont pour objet de diversifier son portefeuille, de profiter des anticipations que l'on peut avoir sur des évolutions de marché ou de protéger un portefeuille boursier. Ce sont des produits plus complexes que les actions, les obligations ou les *trackers* ; s'ils peuvent donner lieu à des gains importants, ils sont assortis dans certains cas de risques importants. Ils sont donc plutôt réservés aux investisseurs avertis et il est recommandé à l'utilisateur non professionnel d'acquérir un certain nombre de connaissances pratiques sur ces produits avant de les aborder.

Il faut aussi être attentif et réactif car les cours peuvent évoluer extrêmement rapidement et dans de grandes proportions. Enfin, il est conseillé de n'y consacrer qu'une partie peu importante de son portefeuille et de se fixer des objectifs précis de gain ou de perte pour réagir dès qu'ils sont atteints.



Depuis la mise en place de la directive européenne sur les instruments financiers (novembre 2007), lorsque vous souhaitez investir dans des produits que la directive qualifie de « complexes » (*warrants*, dérivés, certificats), votre intermédiaire financier doit évaluer le caractère approprié de cet investissement pour vous, c'est-à-dire vérifier, par un questionnaire, que vous possédez le niveau d'expérience et de connaissance pour mesurer les risques du produit concerné.

S'il estime que vous n'appréhendez pas correctement le risque, il vous adressera une mise en garde. C'est ce que l'on appelle aussi le « devoir d'alerte ». Vous pourrez passer outre, mais sous votre entière responsabilité.



Warrants, certificats et produits dérivés font partie des produits dotés d'un effet de levier : leur prix ne représentant qu'une petite fraction du prix de leur sous-jacent, toute hausse ou baisse de ce sous-jacent est démultipliée au niveau du prix du *warrant*, du certificat ou de l'option portant sur lui.

Cela laisse espérer des gains importants, mais peut aussi signifier des pertes significatives en cas d'erreur d'anticipation!

Les produits dérivés : options et contrats à terme

Les *produits dérivés* sont des produits financiers qui sont liés à (ou « dérivent ») d'autres actifs (actions, obligations, matières premières, indice...), qualifiés de « sous-jacents ». Les principaux dérivés sont les options, les contrats à terme, les *swaps* et les dérivés de crédit. Les options et les contrats à terme sont accessibles aux investisseurs particuliers et négociés sur des marchés réglementés. En France, il s'agit du Liffe, la branche consacrée aux produits dérivés de NYSE Euronext.

Les options pour protéger ou dynamiser son portefeuille

Une option donne à son acquéreur le droit (en « exerçant » l'option) d'acheter (ou de vendre) dans le futur un nombre ou une quantité déterminés de l'actif sur lequel il porte (dit « actif sous-jacent ») pour un prix convenu à l'avance (dit « prix d'exercice »). S'il s'agit d'un droit d'acheter, c'est une option d'achat (ou *call*), que l'on utilise lorsque l'on croit à une hausse du cours du produit sous-jacent. Si c'est un droit de vendre, c'est une option de vente (ou *put*), utilisée si l'on anticipe la baisse du sous-jacent. Son prix (prime) ne représente qu'une fraction du cours du produit sous-jacent.



Vous détenez des actions de la société Y qui valent 125 € aujourd'hui. Vous souhaitez garder ces actions, mais vous craignez qu'elles baissent pendant quelques mois alors que vous pourriez être obligé de les vendre pendant cette période. Solution : vous achetez des options de vente ayant un prix d'exercice de 125 € (ou un peu plus pour amortir le prix d'achat des options). Ainsi, si le cours de l'action Y baissait en dessous de 125 €, vous pourriez quand même les vendre à 125 € en exerçant vos options.



Il existe sur le marché français des options de styles « européen » et « américain » : les premières ne peuvent être exercées que le jour de l'échéance définie dans le contrat (mais peuvent être cédées d'ici là), tandis que les secondes peuvent être exercées à tout moment jusqu'à la date d'échéance.

Les contrats à terme : un engagement ferme pour plus tard

Les contrats à terme sont des engagements d'acheter (pour l'acheteur) ou de vendre (pour le vendeur) un actif sous-jacent à un prix fixé dès aujourd'hui, mais pour une livraison et un règlement à une date future. Ils servent à protéger son portefeuille de fluctuations de cours défavorables du sous-jacent (rôle de « couverture ») ou à tirer parti d'anticipations sur celles-ci (utilisation en spéculation).

Sur le marché français du Liffe, le principal contrat à terme porte sur l'indice CAC 40. Il est utilisé pour prendre position sur les évolutions d'ensemble du marché. Si l'on va jusqu'à l'échéance, la livraison se fait sous forme d'espèces, mais ces contrats sont le plus souvent « débloqués » avant l'échéance, c'est-à-dire que l'acheteur annule sa position en revendant son contrat et le vendeur en le rachetant, ce qui est rendu possible par la standardisation des contrats.

Le marché français propose aussi des contrats à terme portant sur des matières premières : blé, colza et maïs.

Produits dérivés : le mécanisme de couverture

Comme sur tous les marchés dérivés réglementés, un système de garantie financière protège sur le marché du Liffe les intervenants des risques pris par l'ensemble d'entre eux. C'est la chambre de compensation, qui s'interpose entre acheteurs et vendeurs afin de devenir l'interlocuteur unique de chacun et garantit la bonne

fin des transactions. Pour ce faire, elle demande aux intervenants dont la position sur le marché présente un risque (les vendeurs d'options et les acheteurs ou vendeurs de contrats à terme) de faire un « dépôt de couverture », réactualisé chaque jour, pour s'assurer qu'ils pourront remplir leurs obligations en toutes circonstances.



Certains intermédiaires financiers ont signé avec NYSE Euronext un partenariat pour faciliter l'accès des investisseurs particuliers aux options et contrats à terme sur actions et indices, et leur fournir un service de qualité. Renseignez-vous!

Warrants et options : une même finalité

Warrants et options appartiennent à la même famille et fonctionnent de la même façon sur le plan de la mécanique financière.

L'actif sous-jacent peut être une action, un indice boursier, une obligation, une devise, une matière première, etc.

Si le sous-jacent du *call* dépasse le prix d'exercice, ou si le sous-jacent du *put* baisse en dessous du prix d'exercice, on est gagnant et on demande à exercer son droit d'achat ou de vente (on parle d'« exercice » du *warrant* ou de l'option). Dans le cas contraire, le produit n'a plus aucune valeur à l'échéance et son acquéreur l'abandonne en perdant le prix qu'il a payé pour l'acquérir appelé prime.



Un *call warrant* sur actions X de prix d'exercice 45 € et d'échéance 19 mars 2009 donne le droit, moyennant une prime de 0,16 €, d'acheter des actions de la société X au prix de 45 € jusqu'au 19 mars 2009. Si, d'ici à cette date, l'action X cote 52 €, le détenteur du *warrant* peut l'exercer puisque cela lui permettra d'acheter à 45 € ce qui vaut 52 € sur le marché. Son profit sera égal à la différence entre le prix du sous-jacent et le prix d'exercice, moins la prime. Si, en revanche, l'action reste en dessous de 45 € jusqu'au 19 mars, l'investisseur n'a aucun intérêt à exercer son *warrant* et perd le montant de la prime.

L'utilisation des *warrants* et des options est rendue difficile par le fait que, si l'évolution de leur cours est bien sûr liée à celle du sous-jacent, d'autres facteurs ont une influence marquée qu'il n'est pas forcément facile d'appréhender. Ainsi *warrants* et options perdent-ils de la valeur à l'approche de leur date d'échéance. Ils sont également sensibles à la volatilité, qui en renchérit le coût.



Les caractéristiques des options et des *warrants* sont identiques, aux exceptions suivantes près :

- ✓ Les options sont des contrats créés par la Bourse (NYSE Euronext en France), dont les caractéristiques sont standardisées (pour augmenter la liquidité), tandis que les *warrants* sont des valeurs mobilières émises par des établissements financiers pour être mis en vente auprès des investisseurs.
- ✓ Un nombre illimité d'options peut être créé sur un même sous-jacent.
- ✓ En cas d'exercice d'une option sur actions, la livraison se fait en actions et non en espèces.
- ✓ Les *warrants* sont en France négociés sur le marché des « produits au comptant » de NYSE Euronext, tandis que les options sont négociées sur celui des produits dérivés.
- ✓ La liquidité du marché d'options est généralement assurée par plusieurs « teneurs de marché » offrant en permanence un prix à l'achat et à la vente pour une quantité minimale.
- ✓ Surtout, les options peuvent être vendues à découvert alors que l'on ne peut vendre des *warrants* que si on les a préalablement achetés. Si un vendeur d'options sur une action X se voit dans l'obligation de vendre l'action X qu'il ne possède pas parce qu'un acheteur de cette même option a décidé de l'exercer, il devra l'acheter sur le marché quel qu'en soit le prix à ce moment-là. Il court donc un risque quasiment illimité. Dans le cas des *warrants*, seul l'achat étant possible, la perte maximale que peut subir l'investisseur est en revanche connue : c'est, comme pour les achats d'options, le montant de la prime (le prix d'achat du *warrant*).

Les certificats : une grande diversité

Les certificats sont des valeurs mobilières émises par des établissements bancaires. Juridiquement, ils ont la nature de « titres de créance complexes dont les conditions de remboursement à l'échéance sont connues (et garanties) dès l'émission ». Ils ont des caractéristiques communes avec les *warrants* et le même objectif de tirer parti d'anticipations d'évolution de marché pour une mise faible, avec une perte maximale limitée, dans le cas le plus défavorable, au montant de l'investissement et ils sont réservés aux investisseurs avertis. En France, ils sont négociés sur le même compartiment que les *warrants*, l'ensemble étant, pour faciliter le choix des investisseurs, classé par NYSE Euronext en fonction de leur niveau de risque (voir le site www.euronext.com).

Comment investir dans ces produits ?

Les ordres d'achat et de vente de ces produits sur le marché réglementé de NYSE Euronext peuvent être passés auprès de votre intermédiaire financier selon les mêmes modalités que les autres produits (en mentionnant notamment le code Isin ou le code mnémonique). Vous pouvez choisir votre type d'ordre, mais l'ordre à cours limité est recommandé compte tenu des variations de prix possibles et de leur rapidité d'évolution.



Pour les options, les ordres doivent stipuler : le type d'option (option d'achat ou de vente), la valeur sous-jacente, le style d'option (européen ou américain), le mois d'échéance, le prix d'exercice, le sens de la transaction (achat ou vente), la quantité, le type d'ordre (différentes possibilités offertes) et sa durée de validité (la journée, jusqu'à la date de l'échéance ou jusqu'à un jour précis).

La négociation se fait en continu, de façon totalement automatisée comme pour les actions et autres produits. Afin de permettre aux investisseurs de négocier les produits à tout moment dans de bonnes conditions de prix, des animateurs de marché (*warrants* et certificats) ou teneurs de marché (options) s'engagent à offrir tout au long de la journée de cotation des fourchettes de prix achat/vente maximales pour des quantités minimales. La négociation est possible jusqu'au dernier jour pour les options, mais pas pour les *warrants* (jusqu'à six jours de Bourse avant la date d'échéance) ni la plupart du temps pour les certificats.

Si l'on souhaite exercer un *warrant*, un certificat ou une option, on en transmet l'ordre à son intermédiaire financier. L'exercice s'effectue généralement en numéraire pour les *warrants* (par différence entre le prix d'exercice et le cours du sous-jacent) ou par livraison des titres sous-jacents. Mais, en pratique, l'exercice des *warrants* et des options n'est pas le cas le plus fréquent : ces produits sont utilisés davantage pour être revendus avec une plus-value que pour acquérir des titres.

Chapitre 18

L'immobilier

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Acheter pour habiter
 - ▶ Acheter pour louer
 - ▶ Les autres options
 - ▶ Bien vendre
-

Après dix ans de hausse ininterrompue des prix – les prix ont ainsi doublé entre mi-2000 et mi-2008 –, le marché immobilier entre lentement mais sûrement dans un nouveau cycle. Partout en France, l'heure est à la baisse. Une aubaine pour les acheteurs, une triste nouvelle pour les vendeurs. Dans ce nouveau contexte, quelle attitude adopter face à ce placement de M. Tout le monde qui, avec l'assurance vie, est l'investissement « chouchou » des Français ?

En dépit des longs cycles haussiers et baissiers qui se succèdent à peu près toutes les décennies, on peut dire que l'investissement dans la pierre reste une bonne carte à jouer en matière de placement à long terme. Cet achat constitue même un acte fondateur pour la constitution d'un patrimoine. En outre, pour ceux qui ne disposent que de produits financiers, la pierre représente une bonne diversification.

Contrairement aux placements financiers, qui peuvent s'alimenter au gré des finances du moment, *via* des versements plus ou moins périodiques, l'immobilier exige une épargne assidue, régulière et de longue haleine. Toutefois, l'acquisition est avantageuse à plusieurs titres. Bien que le bien soit généralement financé à crédit et donc pas totalement à lui dans un premier temps, le propriétaire peut en jouir immédiatement. Ensuite, toujours grâce au crédit, un bien d'une valeur de quelques centaines de milliers d'euros offre à son propriétaire l'occasion unique de réaliser une épargne forcée, ce qu'il aurait plus de mal à faire s'il restait locataire. Même logique pour un investisseur : les loyers versés par les locataires participent en partie au remboursement du crédit, même si le bailleur doit de plus en plus mettre la main à la poche pour équilibrer l'opération financière. N'oublions pas enfin les avantages ou les déductions fiscales liés à l'investissement locatif.

Il n'en demeure pas moins que l'achat immobilier est loin d'être une opération anodine. Compte tenu des sommes engagées et de l'endettement lourd de l'acheteur sur plusieurs dizaines d'années, il n'y a pas de place à l'erreur ! Une mauvaise appréciation du budget, un bien surpayé, acheté à la va-vite ou au mauvais moment, un crédit refusé ou des conditions d'emprunt mal négociées et l'opération peut capoter ou perdre de son intérêt. Aussi la prudence s'impose-t-elle : du choix du bien à la négociation du prix, en passant par la signature de la promesse de vente et le financement. Il faut bien s'informer et mettre tous les atouts de son côté, en ayant toujours une vision à long terme.

Acheter pour habiter

Avec moins de 60 % de propriétaires – selon l'Insee, 57 % des Français étaient propriétaires de leur résidence principale en 2007 –, la France se situe en queue de peloton des pays européens. Pourtant tous les sondages et les études soulignent que l'accès à la propriété est un des rêves des Français. Contrairement à la Bourse et aux produits financiers en tous genres (assurance vie, PEA, Perp, épargne-retraite, etc.), la pierre offre un capital sympathie auprès du public. On la classe souvent dans la catégorie des placements de « père de famille » sans trop de risques financiers à la clé. Il faut dire que cet investissement n'est pas immatériel. Il est bel et bien réel. Encore mieux, vous pouvez y vivre ou en faire profiter vos proches. Quoi de plus évident que d'en acheter un pour démarrer dans la vie, pour loger ses enfants ou encore préparer ses vieux jours. Avoir son « toit » reste toujours sécurisant. Mais devenir propriétaire exige un effort financier de plus en plus lourd qui pèse dans un budget. Avant même de commencer à visiter, il est important de faire un point sur ses finances et d'évaluer la somme qu'il vous sera possible de consacrer à l'achat immobilier et donc de rembourser dans le cadre d'un crédit (voir Chapitre 5).

Acheter ou louer ?

Quand les prix sont élevés et les banques réticentes à prêter, l'avantage à l'achat peut ne pas être évident. Pour certains, la location est encore la bonne formule. À défaut d'acheter la maison de leurs rêves bien au-dessus de leurs moyens, ils peuvent au moins la louer et en profiter. La location a aussi l'avantage de la souplesse : si le bien est trop cher, il est facile de le quitter et d'en trouver un autre plus petit ou meilleur marché et, pour ceux qui sont mutés régulièrement, résilier un bail est moins lourd que vendre un logement. Enfin, cette solution consti-

tue une bonne formule pour ceux qui disposent de revenus modestes ou irréguliers (CDD, intérimaires, apprentissage, etc.), mais aussi pour les futurs retraités. Si quelques années seulement vous séparent de la fin de votre vie active, un endettement long et lourd n'est pas une solution judicieuse : pourquoi prendre un crédit sur dix ans alors que la chute annoncée des revenus, par exemple, est programmée dans sept ans ? Il est donc primordial de peser le pour et le contre entre ces deux options, à moins qu'elles ne s'imposent d'elles-mêmes.

Une fois votre décision d'achat prise, vos capacités financières connues et votre budget estimé, voici quelques pistes et conseils pour réaliser un parcours immobilier sans embûches.

Les critères pour bien choisir

Pour sélectionner un bien immobilier, quelques précautions s'imposent.

Bien choisir l'emplacement

Dans la mesure du possible, choisissez un quartier ou un secteur réputé, avec de préférence la proximité des commerces, des transports en commun, des écoles et même d'un bassin d'emploi. La valeur de votre bien sera davantage protégée. Si votre budget ne suit pas, vous pouvez prospecter dans un secteur moins onéreux – parce que plus éloigné du centre, par exemple –, mais doté des mêmes critères. Si vous êtes joueur, faites le pari sur un quartier de ville en devenir, autrement dit en cours d'urbanisation ou dont une desserte de transports en commun est prévue.

La résidence secondaire : le compromis entre raison et plaisir

Environ 10 % des Français possèdent une résidence secondaire. Obtenue par héritage ou à la suite d'un achat coup de cœur, cette seconde adresse répond à plusieurs objectifs, qui peuvent se combiner : disposer d'un lieu agréable où passer ses vacances, transmettre à terme un capital à ses enfants, tabler sur une plus-value immobilière, rentabiliser un logement en le louant lorsque l'on ne l'occupe pas, se préparer une retraite au soleil, ...

Sachez que le coût d'un lieu de villégiature occupé quelques semaines par an est loin d'être négligeable. En plus de l'éventuel crédit immobi-

lier à rembourser chaque mois, il faudra tous les ans faire face aux dépenses inévitables (taxes foncières, d'enlèvement des ordures ménagères, entretien du jardin ou de la piscine, charges de copropriété, abonnement à l'électricité, au gaz, assurance, etc.). Et, attention, en cas de revente du bien avant quinze ans, vous devrez payer l'impôt sur la plus-value immobilière. Mais, même si cet achat n'est souvent pas rentable et qu'il est peu rationnel, les propriétaires y trouvent généralement leur compte en passant des vacances « chez eux » avec les avantages de réunir la famille et de recevoir des amis.

S'assurer de la qualité du bien visé

Fuyez comme la peste les immeubles vétustes ou les copropriétés en difficultés financières qui refusent de réaliser les travaux d'entretien pourtant

nécessaires à la préservation du patrimoine immobilier « commun ». Vous aurez beau avoir le plus bel appartement de la « copro », si l'immeuble tombe en ruine, votre bien n'aura pas toute la valeur qu'il mérite... et vous le paierez un jour ou l'autre. Pour ce faire, avant de signer, renseignez-vous auprès de l'agent immobilier, du syndic ou du gardien, et épluchez les documents qui vous sont remis au titre des diagnostics obligatoires. Sachez que les frais de remise aux normes incombent toujours au vendeur. Toutefois, les deux parties peuvent s'entendre. Ainsi, le prix demandé peut être minoré du montant des travaux qui sera par la suite financé par l'acheteur. Un particulier qui vend peut s'exonérer de la garantie des vices cachés due à l'acheteur. Cette exonération ne sera toutefois pas valable s'il est prouvé qu'il a dissimulé délibérément un défaut majeur. En revanche, si vous achetez à un marchand de biens, ce dernier est responsable pour une durée de trente ans des vices cachés des immeubles passés entre ces mains, même s'il n'a fait que revendre sans même y effectuer des travaux.

Réaliser un parcours sans faute

Avant même de commencer à chercher et pour mettre un peu d'ordre dans vos idées, mettez sur le papier les critères auxquels vous tenez vraiment, du genre : une surface ou un nombre de pièces minimaux, un quartier de prédilection, la présence d'une terrasse ou d'un ascenseur, un étage élevé. Quel que soit votre budget, sachez qu'il sera impossible de tout avoir. À un moment ou à un autre, il faudra faire des concessions. Alors autant savoir ce à quoi vous tenez vraiment et faire le tri entre l'obligatoire et l'accessoire.

Tout mener en solo... ou avec l'aide d'un professionnel ?

Plus de la moitié des transactions enregistrées en France se réalisent entre particuliers. Toutefois, le parcours est long et complexe car il suppose d'avoir de plus en plus de notions juridiques, fiscales et financières. En outre, la législation change en permanence. Si le temps ou l'envie vous manquent, recourez à un professionnel de l'immobilier.

Les agents immobiliers installés dans les villes et les notaires dans les zones rurales seront vos interlocuteurs. À la tête d'un portefeuille de biens à vendre et d'un portefeuille de clients acheteurs, ils sont en principe en mesure de faire coïncider l'offre et la demande. Pour le vendeur, le recours à un professionnel offre des avantages : il est en mesure d'estimer le bien, d'en faire la promotion, d'effectuer les visites et même de signer le compromis de vente. Pour l'acheteur, le professionnel donne toutes les informations sur le bien, et même sur le quartier ou le secteur.

Une nouvelle race d'agent immobilier est née : le chasseur d'appartement. Sa mission ? Chercher à plein temps un bien immobilier pour le seul compte d'un particulier qui ne peut pas le faire lui-même. Un service apprécié des cadres



« sup » débordés, des étrangers en quête d'un pied-à-terre ou des expatriés préparant à distance leur retour.

S'informer sur les prix du quartier et... négocier

Dès vos premières visites, vous avez un coup de cœur pour un appartement. Avant de craquer, prenez le temps de vous informer sur les prix pratiqués aux alentours. Les petites annonces diffusées sur Internet, dans la presse généraliste ou spécialisée, les vitrines des agences immobilières ont vite fait de vous mettre au parfum et vous donnent le budget nécessaire pour une surface similaire dans votre secteur de prospection. Chaque appartement ou maison est différent mais, globalement, ce sont le quartier et la typologie du bien qui vont influencer sur le prix. Ensuite, les plus ou moins fortes pondérations vont dépendre de l'étage, de l'exposition, de l'état du bien et de l'immeuble, de la présence ou non d'un ascenseur, d'un balcon, d'un garage, de la taille du terrain pour une maison, etc. En période de baisse des prix, l'acheteur se trouve en position forte pour négocier avec le vendeur.

Les frais de notaire

Mal nommés, les « frais de notaire » ne concernent pas exclusivement la rémunération de ce professionnel qui scelle la transaction. Ce dernier en conserve en fait une infime partie (fixée par un barème officiel) et reverse l'essentiel à l'État, au département, à la ville, et une partie sert aussi à payer toutes les formalités administratives obligatoires à une mutation immobilière. Imputable à l'acheteur, cette somme est loin d'être négligeable puisqu'elle représente environ 2 % du montant de la transaction dans le neuf et près de 6 % dans l'ancien. Autant dire qu'elle se chiffre à plusieurs dizaines de milliers d'euros et majore donc le montant total de la dépense immobilière.



Depuis le 6 mai 2007, les contribuables fiscalement domiciliés en France peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt au titre des intérêts d'emprunt contractés pour l'acquisition ou la construction de leur résidence principale. Cette déduction d'impôt s'applique au cours des cinq premières années du crédit. Elle ne peut excéder 3 750 € par an pour une personne seule (célibataire, veuve ou divorcée) et 7 500 € pour un couple, majorés de 500 € par personne à charge. Le taux du crédit d'impôt est fixé à 40 % des intérêts payés la première année, puis à 20 % pour les quatre années suivantes. Si le crédit d'impôt excède l'impôt dû, l'excédent est restitué par le fisc. Cette mesure profite aux personnes non imposables.

Acheter pour louer

Vous pouvez également souhaiter réaliser un placement locatif. Les raisons de se lancer dans cette aventure sont nombreuses : vous êtes déjà propriétaire de votre résidence (principale ou secondaire) et pouvez à nouveau prendre un

crédit, vous avez la volonté de défiscaliser, vous envisagez de vous préparer un complément de revenu pour la retraite. Enfin, c'est une façon d'aider vos proches à se loger. Autant de bonnes raisons qui, chacune prise séparément, suffisent à motiver un achat et qui, cumulées avec la baisse des prix actuelle, renforcent votre conviction. Reste que l'investissement locatif est loin d'être une sinécure! Un bien immobilier n'est pas un contrat d'assurance vie qui dort au fond d'un tiroir. Pour ne pas se dévaloriser, le bien nécessite de l'entretien. Pour être rentable, il ne doit pas rester vide trop longtemps ni subir des défaillances de paiement. Enfin, l'opération doit s'effectuer sur une longue période : dix ans au minimum, voire quinze, et les éventuelles plus-values dépendent de l'état du marché le jour de la revente.

Mais ces contraintes pourront être relativisées si vous sélectionnez votre investissement immobilier avec soin. En outre, il vous faut prendre en compte un élément important qui est celui de la diversification. En effet, si votre patrimoine est constitué à 100 % de valeurs mobilières, la pierre est un bon outil de diversification et offrira une meilleure répartition du risque. Même si les prix baissent dans les années qui viennent, acheter aujourd'hui permet de faire entrer un bien dans votre patrimoine et, si vous le gardez quinze ans, vous avez de bonnes chances de ne pas faire une mauvaise affaire. Durant ce laps de temps, le marché immobilier aura eu le temps de plonger et de se redresser.

Une réponse à quatre objectifs

Jouer la carte de l'investissement locatif permet d'atteindre différents objectifs.

Compléter son revenu pour la retraite

La perspective d'une retraite insuffisante est aujourd'hui assez bien intégrée dans l'esprit des Français. Résultat : les épargnants prévoyants et les plus avertis commencent à faire fructifier leurs économies pour se doter de revenus d'appoint pour plus tard. L'immobilier locatif se révèle une solution efficace à long terme. Cela permet d'étoffer son patrimoine et de récolter des loyers qui tombent régulièrement tous les mois. Le scénario idéal consiste à acheter et à prendre un crédit qui s'arrêtera la veille de la retraite. Arrivé à cette période, non seulement vous n'aurez plus de dettes, mais en plus vous empocherez une grande partie de vos loyers après fiscalité.

Préparer ses vieux jours ou loger des proches

Si acheter pour louer permet de se constituer un patrimoine au fil de l'eau, certains acheteurs n'excluent cependant pas d'occuper un jour lointain le bien en question. En achetant une maison ou un appartement dans leur région natale ou un bien au soleil ou en bord de mer, certains bailleurs se préparent

un toit pour leurs « vieux jours ». En attendant d'y habiter, ils le louent. Pour être réalisable, ce scénario doit se préparer à l'avance, avec suffisamment d'années de location avant la retraite afin de rembourser le crédit ou de payer les frais d'entretien grâce aux loyers. Mais ce n'est pas tout ! Ce bien peut aussi à terme être utile à vos proches. Assurer l'avenir de ses enfants ou des parents âgés, c'est aussi penser à leur donner un toit pour pas cher : mettre à leur disposition un logement gratuitement ou moyennant un loyer raisonnable constitue un véritable coup de pouce.

Payer moins d'impôts

Le choix de l'investissement locatif est parfois motivé par des raisons fiscales.

C'est souvent lorsque l'on a autour de la quarantaine que les revenus commencent à atteindre des pics qui engendrent une pression fiscale forte. À partir de 5 000 € d'impôt sur le revenu par an, le traitement de la fiscalité peut devenir une priorité et l'investissement locatif défiscalisant une réponse. Alors, si votre taux d'endettement le permet, pourquoi ne pas réaliser un investissement locatif ? Cela permet de faire d'une pierre trois coups. D'abord, de bénéficier de l'effet de levier du crédit qui permet de financer une opération avec une mise minimale. Ensuite, de payer moins d'impôts grâce à des mécanismes d'amortissement favorables. Enfin, de se constituer un patrimoine pour se préparer des compléments de revenus pour le futur grâce aux loyers.

La détention de certains biens locatifs offre une multitude de déductions possibles permettant d'alléger vos impôts (voir « Le micmac des régimes fiscaux »).



Sachez que le recours à l'emprunt amplifie les économies d'impôts réalisées. En effet, les intérêts d'emprunt sont des charges déductibles des revenus fonciers. À ce titre, plus le déficit foncier créé est élevé, plus il procure un gain fiscal important. Plafonné à 10 700 €, ce dernier est reportable pendant dix ans. Bien sûr, plus vous êtes taxé, plus l'opération sera fiscalement gagnante.

Se constituer un patrimoine grâce au crédit

Malgré des montants substantiels, la pierre est le seul placement que les banques acceptent de financer à crédit à hauteur de 90 %, voire 100 % dans des circonstances très exceptionnelles. Pour le particulier, l'intérêt de la manœuvre est double : d'abord, c'est un moyen sans pareil de se constituer un patrimoine immobilier avec un apport personnel minimal de 10 % ; ensuite, l'achat à crédit permet de disposer immédiatement du bien sans l'avoir payé. Résultat, la mise en location permet d'encaisser pendant des années des revenus locatifs capables de couvrir tout ou partie de la mensualité de remboursement. Au fur et à mesure que votre dette diminue, votre patrimoine s'étoffe. Avec un peu de chance, si le marché immobilier augmente ou que le secteur géographique prend de la valeur, votre bien s'appréciera, ce qui dopera un peu plus la valeur de votre patrimoine immobilier à la revente.

Naturellement, il ne faut pas que les circonstances de la vie vous contraignent à vendre au bas du cycle immobilier...

L'investissement locatif, mode d'emploi

Voici quelques conseils de bon sens qui vous aideront à être sélectif, sur le bien comme sur le locataire.

Être sélectif sur le bien

Les règles ne varient guère de celles qui président à l'achat d'une résidence principale : la qualité de l'emplacement et du bien reste le meilleur des arguments pour trouver des locataires et, à terme, séduire des acheteurs le jour de la revente. Côté surface, le studio présente l'inconvénient de fréquents changements de locataires et du risque de vacance, qui plombent la rentabilité. Le trois pièces serait la surface idéale séduisant à la fois les étudiants colocalitaires, les couples avec ou sans enfants et les célibataires aisés en mal d'espace.

Quelques conseils supplémentaires sont à suivre au moment de la sélection d'un bien à louer : n'achetez jamais à distance sans rien connaître du bien que l'on vous propose. Si vous investissez loin de votre domicile dans une ville inconnue, déplacez-vous. Faites le tour du quartier, même si vous achetez du neuf sur plans, donc non encore construit. N'achetez pas dans les petites villes ou les villes moyennes où le marché locatif est parfois saturé. Le risque ? Garder un logement vide sur les bras en raison d'une offre locative abondante ou l'obligation de concéder une baisse sensible de loyer qui mettra en danger votre équilibre financier.



Vous investissez dans l'ancien ? Ne soyez pas rebuté par les travaux ! Ces dépenses sont déductibles des impôts.

Soigner le financement

L'équation financière la plus courante lors d'un investissement locatif à crédit consiste à ajuster les mensualités de l'emprunt aux loyers encaissés. Certains établissements spécialisés proposent des montages financiers plus complexes comme le crédit *in fine*, conçu spécialement pour les investisseurs. Ces emprunts permettent dans un premier temps de payer les seuls intérêts pendant la durée du crédit, puis dans un second temps (à la fin du crédit) de régler en une seule grosse mensualité le capital restant dû. Calculés sur la base du capital restant dû, les intérêts se paient ici au prix fort, puisque la dette reste intacte pendant toute la durée du crédit. Au bout du compte, ce montage financier est de 1 à 3 % plus cher qu'un crédit traditionnel où l'on paie intérêts et capital pendant toute la durée.



Les loyers encaissés couvrent rarement entièrement le montant total de la mensualité de l'emprunt. Il faudra presque toujours ajouter de sa poche. Pis, si les loyers ne sont pas perçus ou pas régulièrement (absence de locataire, impayés), vous devez être en mesure d'honorer le remboursement du crédit qui continue de courir.

Sélectionner le locataire

La bête noire de tout propriétaire bailleur est de tomber sur un locataire mauvais payeur. Certes, il existe des assurances contre les loyers impayés, mais il faut du temps pour les activer (quelques mois); de plus, elles sont limitées dans le temps et elles n'indemnisent que jusqu'à un plafond de loyer. Outre le coup de griffe porté à la rentabilité du placement, la perte prolongée de revenus engendre parfois une situation délicate pour le propriétaire qui utilise l'intégralité du loyer pour rembourser un emprunt. Ces situations conflictuelles contraignent par ailleurs parfois le bailleur à se lancer dans une procédure juridique longue et coûteuse.

Quels sont les critères de sélection d'un locataire? Ils sont nombreux : le candidat doit occuper un emploi stable et de préférence disposer d'une ancienneté dans sa société; il doit être solvable, présenter ses trois derniers bulletins de salaire (voire ses avis d'imposition) et disposer d'un revenu mensuel au moins égal à trois fois le montant du loyer. Pour se couvrir en cas de non-paiement du loyer, il n'est pas rare de demander la caution d'un tiers. Pour un couple, marié ou non, mieux vaut que les deux personnes signent le bail afin d'être solidaires du paiement des loyers et des charges.



Le propriétaire ne peut exiger du candidat locataire de consulter certaines pièces comme sa photo d'identité, sa carte d'assuré social, la copie de son relevé de compte bancaire ou une attestation de bonne tenue de son compte. Le bailleur ne doit pas décider de louer en fonction de l'origine du locataire, de son apparence physique, de son sexe, de sa religion, de ses mœurs, de ses opinions politiques, etc.

Gérer ou faire gérer?

Louer un bien immobilier ou plusieurs n'est pas de tout repos. Une gestion efficace nécessite du temps et de bonnes connaissances juridiques. Il faut suivre l'évolution des lois et des décrets, comprendre les textes et les règles fiscales. Ainsi, la mauvaise rédaction d'un bail peut engendrer de coûteux démêlés avec son locataire. Moyennant 7 à 10 % des sommes encaissées, il est possible de faire gérer le bien par un professionnel chargé de veiller à la bonne location de votre bien.

Un placement encore rentable ?

Contrairement aux placements financiers de trésorerie qui servent des intérêts connus à l'avance et sont frappés d'une fiscalité uniforme, le placement pierre offre un rendement complexe qui combine plusieurs facteurs comme le prix d'achat du bien, les recettes locatives, les charges d'entretien, les taxes obligatoires, sans oublier la fiscalité du bailleur.

Pour apprécier le rapport de ce placement, la notion de rentabilité nette de charge paraît la plus adéquate. Elle intègre les recettes locatives, mais aussi la longue liste des charges incombant au bailleur, à savoir : la taxe foncière (8 % du loyer annuel, en moyenne), les honoraires de l'administrateur de biens le cas échéant (7 à 10 %), les frais non récupérables (gardiennage, honoraires de syndic, une partie des frais d'ascenseur). Il faut aussi compter les éventuels impayés de loyers, les vacances du logement entre deux locataires, etc. Au total, ce sont plus d'un tiers des recettes locatives qui s'envolent chaque année en frais incompressibles. Autant de postes qui, cumulés, amputent la rentabilité finale de l'opération. Ce maigre rendement atteint aujourd'hui difficilement les 3 % net d'impôt. Il faut en outre être conscient que ce placement a l'inconvénient d'être peu liquide : en cas de besoin rapide d'argent, il faudra compter au moins trois à six mois pour vendre, voire plus si le marché baisse.

Cela ne signifie pas qu'un tel investissement est à écarter. Il présente d'autres avantages (voir plus haut) et se justifie notamment si l'on peut compenser la faiblesse des rendements par des perspectives de plus-values et si l'on raisonne à long terme : détenir le bien pendant au moins quinze ans permet de bénéficier d'avantages fiscaux et de ne pas payer la taxe sur la plus-value immobilière.

Le micmac des régimes fiscaux

Pour inciter les particuliers à se lancer dans l'investissement locatif, les pouvoirs publics ne cessent depuis des années d'inventer des dispositifs fiscalement plus attractifs les uns que les autres. Les années passant, ces derniers se sont empilés avec parfois deux ou trois versions pour une même mesure. En contrepartie de ces avantages fiscaux, la loi exige presque toujours une longue durée de détention du bien, une occupation (par le locataire) en tant que résidence principale, avec parfois des loyers plafonnés et des ressources des locataires limitées.

En 2009, les avantages fiscaux de certains dispositifs ont été limités et un plafond global des réductions d'impôts institué (les fameuses « niches »). Malgré ces nouvelles restrictions qui limitent les marges de manœuvre, l'intérêt de ces formules reste, car elles présentent généralement un meilleur

rendement que les régimes « ordinaires » (location dans l'ancien avec un loyer libre), où les revenus de location s'ajoutent aux autres revenus imposables de votre déclaration de revenu et subissent en plus les prélèvements sociaux en tant que revenu du patrimoine.



Si vous ne remplissez pas à la lettre les exigences précisées par chaque dispositif (durée de détention du bien, vacance prolongée du logement, loyer supérieur au plafond, etc.), votre avantage fiscal sera remis en cause. Toutes les économies d'impôts réalisées devront être entièrement remboursées à l'administration fiscale.



L'avantage fiscal ne doit jamais être l'unique motif d'une acquisition immobilière. L'opération doit avant tout être cohérente avec l'ensemble de votre patrimoine et de vos objectifs.

La loi Malraux

Ce régime s'applique aux opérations de restauration immobilière d'un bien mis en location situé dans un secteur historique sauvegardé. Le régime permettait initialement d'imputer le déficit foncier et la totalité des travaux effectués au revenu global, a été modifié au 1^{er} janvier 2009. Désormais, l'avantage du dispositif prend la forme d'une réduction d'impôts, de 25 ou 35 % du montant des travaux (selon la zone concernée), pour un maximum de 140 000 € étalés sur quatre ans.

Le dispositif Borloo

Borloo « neuf » ou « populaire » : en contrepartie d'un loyer plafonné par la loi, d'un locataire ayant des ressources limitées et d'une location pendant au minimum neuf ans, ce dispositif permet au propriétaire d'un logement neuf de déduire 6 % du prix du bien pendant les sept premières années, puis 4 % les deux suivantes (et 2,5 % les six années suivantes si le bail est prolongé), portant l'amortissement total à 65 % du prix d'acquisition du bien sur quinze ans. Le bailleur bénéficie en outre d'une déduction spécifique de ses revenus fonciers de 30 % des loyers bruts perçus.

Borloo « dans l'ancien » : il concerne les biens anciens réhabilités (c'est-à-dire avec travaux réalisés) ou neufs, donnés en location pour une durée de neuf ans au minimum (ou six ans sans travaux) dans le cadre d'une convention conclue avec l'Agence nationale de l'habitat (Anah). Les revenus du locataire et le loyer ne peuvent pas dépasser certains plafonds (souvent 30 % inférieurs au loyer libre). Le bailleur peut recevoir une subvention de l'Anah pour les travaux à réaliser. Il bénéficie aussi d'une déduction de 30 % de ses revenus fonciers, qui peut être portée à 45 % selon le niveau du loyer.

Le dispositif Robien

Le régime s'applique à l'acquisition de logements neufs ou de logements anciens faisant l'objet d'une réhabilitation, destinés à la location non meublée à titre de résidence principale. La location doit être d'une durée minimale de neuf ans et le loyer ne doit pas excéder le plafond imposé (qui diffère selon la zone géographique du bien). Les nouvelles dispositions applicables à compter de 2009 ont remplacé le système initial d'amortissement de prix d'acquisition sur neuf ans par une réduction d'impôts de 25 % du prix d'achat, avec un plafonnement à 300 000 € de ce dernier (soit une réduction maximale de 75 000 € étalée sur neuf ans).

Des régimes « fermés » qui fonctionnent toujours

Toujours en vigueur pour des baux anciens mais non accessibles aux nouveaux propriétaires, les dispositifs Périssol, Besson, Demessine et Lienemann courent toujours. Ils s'appliquent à ceux qui ont investi lorsqu'ils étaient en vigueur.

Moyennant des avantages fiscaux plus avantageux que ceux cités plus haut, ils ont engagé les propriétaires à détenir les biens concernés pendant une durée allant jusqu'à neuf, dix ou douze ans selon les cas.

Le dispositif Girardin

Il s'agit ici des bonus fiscaux accordés pour les investissements immobiliers dans les Dom-Tom. Le logement acheté peut être neuf, ou à faire construire; il doit être occupé à titre de résidence principale et être loué nu pendant au moins cinq ans (six ans pour un logement situé dans un secteur dit « intermédiaire »). Le loyer n'est pas plafonné si le logement se situe dans le secteur libre; en revanche, il le devient dans le secteur intermédiaire. Dans ce dernier cas, les ressources du locataire sont elles aussi plafonnées. La réduction d'impôts va de 40 à 50 % dans la limite de 2 233 € par mètre carré (hors taxes) pour un investissement réalisé en 2008 (revalorisation annuelle).

Depuis le 1^{er} janvier 2009, cette niche fiscale est plafonnée à 40 000 €.



Gare aux sorties en fin de régime !

Au terme des neuf ans de location obligatoire prévue par les lois Périssol, Besson, Robien ou Borloo, ne croyez pas que vous soyez libre de revendre votre bien comme bon vous semble. Il faudra presque toujours patienter au moins trois ans sous peine de redressement fiscal. En effet, l'article 156-I-3° du Code général des impôts relatif aux règles d'imputation des déficits fonciers

oblige le propriétaire bailleur à conserver le bien en location trois années après celle au cours de laquelle un déficit foncier a été imputé pour la dernière fois sur le revenu global. En résumé, pour bénéficier complètement des avantages fiscaux, il faut, selon les régimes, ne pas céder le logement loué avant douze ou quinze ans, voire dix-huit ans.

Le statut du loueur en meublé professionnel (LMP)

Le statut de LMP permet de déduire l'intégralité du revenu foncier de son revenu global. Pour en bénéficier, il fallait jusqu'ici être inscrit au registre du commerce et satisfaire l'une des deux conditions suivantes : encaisser plus de 23000 € de loyers annuels ou que ces derniers représentent plus de 50 % de vos revenus. Depuis le 1^{er} janvier 2009, ces conditions doivent être remplies cumulativement, c'est-à-dire que les loyers doivent être supérieurs à 23000 €, quel que soit le montant des autres revenus.

Vous pouvez imputer les charges liées à l'acquisition (frais de notaire, frais d'agence, etc.) et les autres (intérêts d'emprunt, taxe foncière, etc.). Vous êtes aussi exonéré de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) et, sous certaines conditions, non imposé sur les plus-values en cas de revente.

Ce montage a pour avantage d'amortir un bien sur une durée de vingt à vingt-cinq ans, permettant ainsi de générer des revenus défiscalisés. Les revenus perçus sont imposés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Trois régimes d'imposition des bénéfices sont possibles :

- ✔ **Le régime de la microentreprise (ou régime micro-BIC).** Il s'applique de plein droit aux bailleurs ne dépassant pas un certain plafond de loyer annuel. Celui-ci a été ramené de 76300 € brut de loyers à 32000 € en 2009. Il permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire, dont le taux, lui aussi largement abaissé, s'établit à 50 % en 2009 (contre 71 % auparavant).
- ✔ **Le régime réel simplifié.** Applicable pour des loyers inférieurs à 763000 € (y compris, sur demande explicite, si vous êtes éligible au régime micro-BIC). Vous pouvez déduire l'intégralité de vos frais et charges (dépenses de travaux, intérêts d'emprunt, taxe foncière, frais de gestion, etc.). Si ces dernières sont supérieures à vos revenus, et engendrent donc un déficit foncier, ce dernier est imputable sur les loyers pendant cinq ans. Ce régime est intéressant si les charges sont supérieures de 50 %. Il est utile en cas de prévisions de travaux.

- ✓ **Le régime réel normal.** Applicable si les loyers sont supérieurs à 763 000 €.

Le LMP est appréciable si vous êtes fortement taxé. Complexe, le montage fiscal nécessite toutefois le conseil et l'aide d'un spécialiste avisé (conseiller en gestion de patrimoine, fiscaliste, notaire, avocat).

Le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP)

Le statut de loueur en meublé non professionnel concerne les personnes qui perçoivent de la location de leur bien meublé un revenu annuel qui n'excède pas 23 000 € et ne représente pas plus de la moitié de leur revenu total.

Par le montant des loyers perçus, le statut bénéficie de plein droit du régime micro-BIC. Le déficit foncier éventuel est imputable uniquement sur les revenus de même nature perçus au cours de la même année et des neuf années suivantes. Le loueur est par ailleurs soumis au régime des plus-values des particuliers et le bien loué entre dans l'assiette de l'ISF.

Les régimes « classiques »

Il existe deux types de régime n'entrant pas dans les dispositifs précédemment décrits :

- ✓ **Le microfoncier.** Ce dispositif s'applique d'office si, en tant que bailleur, vous percevez moins de 15 000 € de loyers brut par an. Sur le montant que vous aurez déclaré, l'administration applique un abattement forfaitaire de 30 % représentant l'ensemble des charges de propriété que vous avez pu supporter. L'atout de ce régime ? Les formalités de déclaration sont simples. Vous n'avez qu'un chiffre à noter dans votre déclaration de revenus habituelle. Aucune autre déclaration annexe, et sûrement pas la n° 2044, réservée aux revenus fonciers.

L'accès au régime microfoncier vous est interdit si vous bénéficiez déjà d'un avantage fiscal lié aux dispositifs Robien, Borloo, Périssol, Malraux, Besson...

- ✓ **Le régime ordinaire.** Appelé régime « ordinaire » ou « réel », ce dispositif s'impose dès que les loyers dépassent 15 000 € par an. Il faut détenir le bien en direct et ne bénéficier d'aucun des dispositifs d'incitation fiscale cités ci-dessus. Autrement dit, le régime réel ne concerne pas les locations en Périssol, Besson ou Robien, les parts de sociétés civiles de placements immobiliers (SCPI) ou de sociétés civiles immobilières (SCI).

Si vous n'atteignez pas le seuil des 15 000 € de loyers encaissés, vous pouvez tout de même demander à bénéficier du régime réel. Pour cela, il suffit de remplir la déclaration n° 2044 et de la joindre à votre déclaration de revenus. Si vous estimez que vos charges déductibles dépasseront 30 % de votre revenu foncier brut, vous aurez intérêt à opter pour ce régime (au lieu du micro-foncier).





Mais, attention, une fois qu'il est sélectionné, le régime d'imposition réel s'applique pendant trois années consécutives.

Les autres façons d'acquérir de l'immobilier

Investir dans l'immobilier, ce n'est pas seulement acheter pour se loger ou donner en location. Il y a d'autres formules envisageables qui obéissent à des problématiques différentes, comme la vente à la découpe, le viager, la société civile immobilière ou ce que l'on appelle la « pierre-papier ».

La vente à la découpe

Les grands propriétaires immobiliers professionnels (banques, assureurs, sociétés foncières, mutuelles, etc.) proposent des ventes d'immeuble « lot par lot ». Les propriétaires connaissant bien la valeur de leurs biens, les valeurs affichées sont normalement proches de celles des transactions réalisées dans le secteur. Ces achats présentent pour le particulier plusieurs avantages. Unique propriétaire de l'ensemble de l'immeuble, et parfois depuis de nombreuses années, le vendeur est capable de fournir toutes les expertises et tous les audits techniques pour justifier la qualité du bien et de son entretien régulier. En outre, l'institutionnel n'hésite pas à remettre en état les appartements et les parties communes. Enfin, en cas d'achat d'un lot occupé, l'historique du bail et les références du locataire sont connus, et le rendement de l'opération n'a rien de virtuel, puisque l'occupant est déjà en place. Aujourd'hui, un immeuble « coupé » en morceaux est acheté pour un tiers par les locataires en place et un tiers par des investisseurs qui optent pour des lots occupés ; le reste des appartements est vendu libre. Pour beaucoup de locataires, la vente de leur immeuble à la découpe est une véritable aubaine. C'est l'occasion de devenir propriétaire d'un logement qu'ils apprécient, avec en prime une ristourne comprise entre 2 et 10 % selon l'ancienneté du locataire, la nature et la durée du bail qui reste à courir.

Le viager

Pour les acquéreurs, le viager est intéressant parce qu'il permet d'acheter un bien jusqu'à 30 % moins cher que le prix du marché. En contrepartie, le bien reste occupé par son ex-propriétaire – sauf dans le cas d'un viager libre – et le nouveau maître des lieux verse à ce dernier une rente viagère jusqu'à sa mort. Reste que l'opération offre une inconnue de taille pour l'acheteur : la durée des versements de la rente. Avec l'allongement de l'espérance de vie, l'opération immobilière peut se révéler au final très coûteuse. Si le crédientier (celui

qui perçoit la rente) vend en viager à 80 ans et vit jusqu'à 100 ans ou plus, le débirentier (celui qui verse la rente) devra lui verser de l'argent pendant près de vingt ans. Au décès du crédirentier, le bien pourra avoir coûté beaucoup plus cher que sa vraie valeur. Les vendeurs intéressés par cette formule sont généralement des personnes âgées dotées d'une petite retraite.

Acheter en SCI

La société civile immobilière (SCI) est un montage juridique utile pour ceux qui souhaitent acheter un bien immobilier à plusieurs. Plus stable que l'achat en indivision, il constitue aussi une bonne parade pour protéger le conjoint survivant. Concrètement, c'est la SCI personne morale qui achète le bien et en devient propriétaire. Les « associés » (un couple, un groupe d'amis, des membres d'une même famille, etc.) se partagent les parts sociales à hauteur de leurs apports financiers respectifs. En cas de décès de l'un des associés, les membres de la SCI peuvent toujours racheter ses parts, sous réserve d'une clause d'agrément. Les statuts peuvent aussi prévoir que les héritiers ou les légataires de l'associé ne pourront devenir eux-mêmes associés qu'avec l'accord du conjoint ou du concubin survivant. L'autre atout de la SCI consiste à transmettre son patrimoine à moindre coût et de façon beaucoup plus simple qu'un logement entier. Le dispositif comporte toutefois des contraintes. La rédaction de statuts est nécessaire. La société n'échappe pas aux impôts (sur le revenu, ISF, etc.) et une assemblée générale doit être organisée une fois par an. Enfin, la SCI se dissout difficilement.

La pierre-papier

Cette formule permet, au travers de parts (ou d'actions), de placer son épargne dans un patrimoine beaucoup plus étoffé, composé de plusieurs immeubles situés dans des localisations différentes. Avec un ticket d'entrée moins élevé que l'achat d'un bien unique, une meilleure répartition des risques et plus de liquidité, les SCPI, les OPCV et les titres de sociétés cotées sont des véhicules qui donnent l'occasion de diversifier son patrimoine immobilier.

Les SCPI

Un peu comme les Sicav, les sociétés de placement civiles immobilières (SCPI) permettent de détenir des parts d'une société à la tête d'un portefeuille immobilier composé de plusieurs dizaines d'immeubles et, pour le particulier, d'accéder à ces marchés immobiliers accessibles aux professionnels et aux investisseurs institutionnels dont les cycles évoluent parfois différemment de celui de l'habitation. La société en charge de la gestion du patrimoine immobilier verse aux « associés » – les détenteurs de parts – des rendements réguliers issus des loyers encaissés.

Les SCPI servent en moyenne entre 4,5 et 6 % par an. Les catégories les plus généreuses en termes de rapport sont celles qui sont investies en bureaux, en commerces ou en entrepôts de logistique.

Le ticket d'entrée a l'avantage d'être abordable : une part vaut quelques centaines à quelques milliers d'euros. Parmi les autres atouts de ce placement, il décharge de tout souci de gestion grâce au recours à une société de gestion spécialisée. Le risque d'impayés est limité, voire nul, grâce à la diversification des actifs dans le portefeuille.

Autres spécificités de la SCPI : il en existe à capital fixe ou variable. Avec une SCPI à capital fixe, vous souscrivez des parts nouvelles sur le marché dit « primaire » pendant une durée limitée dans le temps et jusqu'à ce que l'intégralité du capital soit placée auprès du public (la souscription peut toutefois être rouverte pour une augmentation de capital). Avec une SCPI à « capital variable », l'acheteur souscrit des parts nouvelles émises par la société et le revendeur restitue ses parts à la société.

Fiscalement, la revente des parts est soumise à l'imposition des revenus fonciers relevant soit du régime réel, soit du microfoncier (voir plus haut), mais aussi à la taxe sur les plus-values immobilières en cas de cession avant quinze ans.

Ce placement peut aussi s'acheter à crédit. En outre, il constitue une bonne parade contre l'inflation puisque les loyers sont indexés sur l'évolution des prix. En période d'augmentation du coût de la vie, ce détail n'est pas neutre.



Dernier-né des produits de placement immobilier indirect, l'Organisme de placement collectif de l'immobilier (OPCI) est depuis peu proposé par certains assureurs, banques et sociétés de gestion. Les caractéristiques de ce nouveau véhicule d'épargne immobilière sont les suivantes : il doit être investi à 60 % au minimum en immobilier, avec au moins 10 % de liquidités destinées à faciliter les rachats des investisseurs, le reste pouvant être placé dans des actifs autres qu'immobiliers (actions, obligations...). À l'origine destinés à remplacer à terme les SCPI, les OPCIs grand public ne se sont guère développés à ce jour.

Les sociétés foncières

Même si l'on reste dans le domaine de l'immobilier, l'achat de titres de sociétés foncières cotées permet de faire une incursion dans la Bourse. La détention de ces titres engendre en conséquence un risque de capital à ne pas sous-estimer. Les sociétés foncières sont des sociétés ayant pour objet l'investissement dans des biens immobiliers destinés à la location. Selon leurs stratégies de développement et leurs profils, ces groupes détiennent des portefeuilles composés d'immeubles entiers d'habitation, de bureaux ou des deux. D'autres ont une prédilection pour les centres commerciaux, les murs de supermarchés, d'hôtels ou de cliniques. Leurs résultats financiers sont bien

sûr dépendants de la bonne santé du marché de la pierre sur lequel ils sont présents (plus-value à la revente, réhabilitation engendrant une majoration des loyers, etc.), mais ils sont aussi tributaires de l'état général du marché des actions. On classe souvent les sociétés foncières dans la famille des valeurs dites « de rendement ». En effet, la location de ces énormes patrimoines génère des revenus récurrents et donc un rendement régulier pour l'actionnaire.

Bien vendre

Une fois de plus, réfléchissez à ce que vous voulez faire : pourquoi vendre ? Est-ce le bon moment ? Que ferai-je de l'argent ainsi récupéré ? Si vous devez vendre un bien pour en racheter un autre, vous devez impérativement vous poser ces questions avant d'acheter. Après, il sera trop tard !

Fixer le juste prix

Vendre est aussi difficile qu'acheter. Ce n'est pas parce que vous disposez d'un bien que tout le monde va se précipiter dessus et faire de la surenchère. Les temps où l'on vendait en une journée sont bien révolus. La baisse générale des prix n'arrange rien à l'affaire et les candidats à l'achat prennent leur temps et ont du mal à obtenir des crédits immobiliers.

Règle de base : pour céder dans de bonnes conditions, ne versez pas dans l'affectif et ne surestimez pas votre bien. Le mieux est de porter un regard objectif et réaliste. Soyez conscient des atouts et des défauts de votre appartement ou de votre maison.

La meilleure stratégie consiste à s'informer sur les prix pratiqués dans le quartier, dans la rue ou, si possible, dans l'immeuble (vos voisins ont peut-être vendu, renseignez-vous). Les petites annonces dans les journaux, dans les vitrines des agences immobilières ou sur les sites spécialisés en immobilier auront vite fait de vous mettre sur la piste. Néanmoins, il paraît judicieux de prendre un rendez-vous avec plusieurs agents immobiliers pour qu'ils viennent juger sur place de la qualité de votre bien. Ces professionnels effectuent une estimation gratuite, sans engagement de votre part de leur confier par la suite la vente de votre bien. Faites réaliser au moins trois estimations pour avoir une idée de la valeur de votre bien à vendre. Les écarts de prix sont parfois importants. Utiles, ces documents « officiels » sont désormais exigés par les banques pour réaliser un dossier de crédit relais.



L'estimation la plus élevée n'est souvent pas la plus réaliste. Certains agents gonflent le prix, histoire de doubler les concurrents, de vous faire plaisir, le tout dans le seul but de décrocher un mandat exclusif. Or, le risque de proposer à la vente un bien trop cher est de n'attirer personne. Il ne faut donc

pas être trop gourmand, il faut fixer une valeur réaliste. Et si l'acheteur ne se présente pas, ne vous accrochez pas à votre prix trop longtemps et acceptez de le minorer. Cette attitude peut être salvatrice pour ceux qui ont besoin de vendre rapidement (un crédit relais à rembourser, un divorce à régler, une mutation, le règlement des droits d'un héritage).

Les ventes aux enchères

Vous disposez d'un bien atypique ou qui fait l'objet d'un litige familial... Pourquoi ne pas le présenter à une vente publique aux enchères? Organisées dans les grandes villes de France par les notaires, ces séances publiques sont intéressantes car elles rassemblent un large panel d'acheteurs (particuliers, professionnels, associations, marchands de biens, etc.). Ces derniers sont motivés car, pour enchérir, ils doivent, avant la vente, déposer un chèque de consignation (un chèque de banque) équivalant à 20 % de la mise à prix du bien convoité.

Ces ventes publiques offrent plusieurs avantages :

- ✓ **La rapidité.** Préparée en deux ou trois mois, la transaction s'effectue en quelques minutes.
- ✓ **La sécurité.** Du début à la fin de cette vente, le vendeur est assisté du notaire de son choix, qui l'aide dans ses obligations légales, le guide dans l'expertise du bien et dans le choix de la mise à prix. C'est aussi le notaire qui prépare le cahier des charges, la publicité de la vente et organise les visites.
- ✓ **La transparence.** Le bien est présenté en séance publique. La dernière adjudication lancée avant que la bougie ne s'éteigne est considérée comme celle qui déterminera le prix de vente. Si aucune surenchère de plus de 10 % du prix d'adjudication n'est portée dans les dix jours suivant la vente, la transaction est confirmée. Le transfert de propriété s'opère lorsque la vente est définitive.

Cette méthode de vente coûte 1 % hors taxe du montant de l'adjudication au vendeur. Les frais de notaire (émoluments et débours) sont payés par l'acheteur. Quant aux frais de publicité et d'organisation de la vente, ils peuvent, sur décision du vendeur, se répartir entre les deux parties. Une chose est sûre : si le bien n'est pas vendu le jour des enchères, vous ne payez rien.

Pas d'impasse sur les diagnostics

Désormais, toute habitation qui change de main doit disposer d'une sorte de carte d'identité qui doit présenter jusqu'à huit diagnostics obligatoires. Payés par le vendeur, ces états des lieux du logement sont à présenter à l'acheteur le plus tôt possible. Ils sont annexés au compromis de vente. La facture de

ces contrôles se chiffrent désormais à plusieurs centaines d'euros pour le vendeur, pour une petite surface comme pour une grande. Pour l'acheteur, la lecture de ces diagnostics est riche d'enseignements afin de connaître les caractéristiques techniques du logement qu'il souhaite acquérir.

Ces diagnostics portent sur :

- ✔ La surface (loi Carrez, pour les appartements seulement);
- ✔ L'amiante;
- ✔ La présence de plomb (constat de risque d'exposition au plomb);
- ✔ La présence de termites (pour les zones désignées par arrêt préfectoral);
- ✔ La performance énergétique (diagnostic de performance énergétique);
- ✔ Les risques naturels et technologiques (dans certaines zones);
- ✔ La sécurité des installations de gaz.
- ✔ L'installation électrique (pour les biens de plus de quinze ans).

Donner au lieu de vendre

En effectuant la donation d'un appartement ou d'une maison à votre enfant ou petit-enfant, celui-ci devient l'unique propriétaire des lieux. C'est un sérieux coup de pouce pour démarrer dans la vie. Le donataire (celui qui reçoit le don) est libre d'en faire ce qu'il veut : l'habiter, le louer et même le vendre ! Une donation s'effectue devant un notaire avec, au passage, le paiement de droits de mutation immobiliers à l'État.

Avant de réaliser cet acte définitif, prenez toutefois garde de ne pas vous dépouiller. La revente de ce bien ou sa location ne vous seront-elles pas utiles dans quelques années pour vous payer une maison de retraite ou même des frais de dépendance ? Il faut y penser avant de donner !

Une solution moins radicale et tout aussi utile consiste à effectuer une « donation temporaire d'usufruit ». Il s'agit en fait de donner pendant une période limitée la jouissance du bien à votre (petit-)enfant. Ce dernier peut y loger ou percevoir des revenus (s'il décide de le louer). La durée de cette donation temporaire peut aller jusqu'à dix ans, c'est dire si votre (petit-)enfant a le temps de faire de longues études et d'en profiter avant de voler de ses propres ailes. Au terme de cette parenthèse de quelques années, vous récupérez la pleine propriété de votre bien et vous êtes libre d'en faire ce que vous voulez. Ce genre de donation est intéressant lorsque vous (celui qui donne) êtes fortement imposé et/ou payez l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). La valeur de l'usufruit sort de votre patrimoine taxable; vous payez donc moins d'impôts.

Chapitre 19

L'épargne salariale

Dans ce chapitre :

- ▶ Les flux d'alimentation de l'épargne salariale
- ▶ Les supports de l'épargne salariale
- ▶ Les véhicules de placement

Si l'expression « épargne salariale » n'est véritablement utilisée que depuis 2001, ses mécanismes sont anciens et sont composés d'outils permettant à la fois de distribuer aux salariés une partie des profits réalisés par l'entreprise – c'est l'intéressement et la participation – et, le cas échéant, de proposer des supports permettant d'épargner les avoirs ainsi obtenus – ce sont les plans d'épargne entreprise, ou PEE, et les plans d'épargne pour la retraite collectifs, ou Perco.

Au 30 juin 2008, l'épargne salariale représentait 79,6 milliards d'euros ; elle était détenue par plus de 11 millions de personnes.

Intéressement et participation

Pour qu'il y ait une épargne des salariés constituée dans l'entreprise, la loi a prévu que cette dernière puisse prévoir des sources d'alimentation – les versements volontaires des salariés, l'intéressement et la participation –, complétées le cas échéant par des versements complémentaires que l'on appelle l'« abondement ».

Dans une très petite entreprise ou dans une association, il n'est pas forcément nécessaire de mettre en place un accord d'intéressement ou de participation pour développer l'épargne salariale. On peut tout simplement proposer aux salariés d'adhérer à un plan d'épargne interentreprises (PEI) ou à un plan d'épargne pour la retraite collectif interentreprises (Perco-I).



L'intéressement

L'intéressement est un mécanisme facultatif qui existe depuis 1959. Il peut être mis en place dans toutes les entreprises, y compris dans des associations à but non lucratif. C'est un outil qui a pour vocation de mieux associer les salariés à la bonne marche de l'entreprise.

L'accord d'intéressement est le cadre du contrat collectif qui lie l'entreprise à ses salariés. Lorsque vous entrez dans une entreprise qui dispose d'un accord d'intéressement, celle-ci doit vous remettre une note d'information qui reprend les termes de l'accord.



Qui peut profiter de l'intéressement ?

Étant donné que l'une des caractéristiques principales de l'intéressement est son caractère collectif, ce dernier bénéficie à tous les salariés, quel que soit le type de leur contrat de travail : contrat à durée indéterminée ou déterminée, contrat d'apprentissage, etc. Pour ce personnel, seule une condition d'ancienneté, qui ne peut excéder trois mois, peut être prévue par l'accord d'intéressement. En revanche, les intérimaires en mission dans l'entreprise ou les stagiaires en formation sont exclus de l'intéressement.

Pourquoi les sommes versées au titre de l'intéressement ne sont-elles jamais identiques d'une année sur l'autre ?

Légalement, l'intéressement n'est pas considéré comme un élément de rémunération, c'est-à-dire qu'il n'est pas juridiquement traité comme un salaire. C'est pour cette raison qu'il bénéficie d'avantages sociaux et fiscaux, pour l'entreprise comme pour le salarié, et que sa formule de calcul doit donner lieu à des résultats "aléatoires". De la même façon, et pour protéger les salariés, l'intéressement ne peut se substituer à un élément de rémunération préexistant, par exemple une prime versée annuellement.

La formule de calcul de l'intéressement peut être liée soit aux résultats de l'entreprise, soit à ses performances, soit enfin à ces deux composantes ; on parlera alors de formule mixte.

Lorsque l'entreprise privilégie l'intéressement aux résultats, la formule doit intégrer un indicateur financier ou comptable, comme le bénéfice net fiscal, le bénéfice comptable ou le bénéfice d'exploitation, ou encore une évolution du chiffre d'affaires.

Lorsque, au contraire, l'entreprise souhaite mettre l'accent sur une amélioration de ses performances extrafinancières, la formule de calcul de l'intéressement prendra en compte des objectifs quantifiables et vérifiables, par exemple un calcul de l'augmentation du nombre d'unités produites ou alors une réduction du nombre de défauts par unité produite, une progression

d'un indice de satisfaction de la clientèle, etc. En la matière, les entreprises peuvent faire preuve d'une grande imagination.

Comment l'intéressement est-il réparti entre tous les salariés ?

L'intéressement peut être réparti de trois manières différentes qui peuvent d'ailleurs varier d'un établissement à un autre ou qui peuvent être combinées.

- ✓ **La répartition uniforme est la plus égalitariste.** Le total de l'intéressement est divisé par le nombre de salariés et réparti à parts égales.
- ✓ **La répartition proportionnelle au salaire peut accroître les écarts de rémunération** car plus le salaire est élevé, plus la prime d'intéressement est importante. Pour ce mode de répartition, l'accord d'intéressement doit définir la notion de salaire retenu : salaire brut moyen, salaire effectivement versé, etc.
- ✓ **La répartition proportionnelle à la durée de présence peut servir à différencier les salariés** à temps plein de ceux qui exercent leur activité à temps partiel.



Vous pouvez connaître la manière dont l'intéressement de votre entreprise est réparti en vous référant au contenu de l'accord de l'intéressement. Quel que soit le mode de répartition, le montant total de l'intéressement versé dans l'entreprise ne peut pas être supérieur à 20 % de la masse salariale de l'ensemble des salariés, et la loi prévoit un plafond individuel d'intéressement égal à la moitié du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 17 154 € pour l'année 2009.

N'étant pas considéré comme un élément de salaire, l'intéressement reçu par le salarié est exonéré de charges sociales ; après un abattement de 3 % sur les sommes perçues, ces dernières sont néanmoins soumises à des prélèvements sociaux de 12,1 % en 2009.



L'intéressement peut être immédiatement perçu par le salarié. En ce cas, il convient de l'intégrer à sa déclaration de revenus car il devient imposable. En revanche, si l'entreprise l'a prévu, l'intéressement peut être affecté à un plan d'épargne entreprise (PEE) ou à un plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco). La contrepartie de ce placement rend alors les sommes non imposables.

Pour placer votre intéressement sur un PEE ou un Perco, vous disposez d'un délai de quinze jours après réception de votre fiche individuelle d'intéressement qui mentionne le montant dont vous disposez.

Comment placer son intéressement ?

À la différence de la participation, l'intéressement n'est pas nécessairement adossé à un plan d'épargne entreprise (PEE) ni à un plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco). Si, toutefois, votre entreprise vous propose d'adhérer à un PEE ou à un Perco, le versement de votre intéressement dans l'un ou l'autre de ces plans vous donne droit à une exonération d'impôts sur le revenu égale au montant que vous aurez versé. À l'intérieur du PEE ou du Perco qui vous sera proposé, vous aurez alors à choisir d'investir dans l'un ou l'autre des fonds communs de placement d'entreprise (FCPE) ou, plus rarement, des sociétés d'investissement à capital variable (Sicav) qui vous seront offerts.

La participation

Créée en 1967 par le général de Gaulle pour pallier une faible diffusion de l'intéressement, la participation est un dispositif de distribution légale aux salariés d'une partie des bénéfices des entreprises.

La participation est obligatoire dans toutes les entreprises de plus de 50 salariés, elle reste facultative dans les petites et moyennes entreprises.

À l'origine, la participation avait comme triple objectif de mieux associer les salariés à l'expansion de leur société, d'améliorer le financement des investissements dans les entreprises françaises et d'aider les salariés à se constituer un patrimoine financier. C'est pour cette raison que, en contrepartie d'exonérations fiscales et sociales, les sommes perçues par les salariés devaient être bloquées pendant une durée minimale de cinq ans.

Avec la loi du 3 décembre 2008 sur les revenus du travail, le principe du blocage obligatoire pendant cinq ans des sommes issues de la participation est désormais révolu mais, si vous demandez à percevoir immédiatement votre participation, vous devrez déclarer son montant dans votre déclaration d'impôt sur le revenu.

Qui perçoit de la participation ?

La participation étant obligatoire dans toutes les entreprises employant au moins 50 salariés pendant au moins six mois consécutifs, tous les salariés de ces entreprises doivent percevoir de la participation dès lors que leur entreprise fait des bénéfices. Seule une condition d'ancienneté qui ne peut pas excéder trois mois peut être exigée par l'accord de participation.

Contrairement à la formule de calcul de l'intéressement qui est librement négociable dans l'entreprise, la participation obéit à une formule légale à laquelle il n'est possible de déroger que pour donner des résultats supérieurs.



En 2006, selon les dernières statistiques connues de la Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (Dares) du ministère du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité, 5,2 millions de salariés ont perçu 7,1 milliards d'euros au titre de la participation, soit un montant moyen par personne de 1 372 €.

Comment la participation entre les salariés est-elle répartie ?

Comme pour l'intéressement, l'accord de participation peut prévoir différents types de répartition des sommes allouées aux salariés :

- ✓ La répartition uniforme qui donne une part égale à tous les salariés quel que soit leur niveau de salaire ou leur temps de présence dans l'entreprise.
- ✓ La répartition proportionnelle aux salaires selon laquelle plus le salarié a une rémunération importante, plus sa part de participation est élevée.
- ✓ La répartition en fonction de la durée de présence dans l'entreprise qui permet par exemple de différencier les salariés à temps plein de ceux à temps partiel.

Il est bien sûr possible que votre accord de participation prévoie une répartition combinant plusieurs des critères précédemment évoqués, comme une répartition uniforme pour la moitié des sommes distribuées et une répartition proportionnelle au salaire pour la moitié restante.



Dans tous les cas, deux plafonds doivent entrer dans le calcul de la participation versée aux salariés. Le premier, qui est égal à quatre fois le plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 137 232 € en 2009, constitue le montant maximal servant de base à la répartition de la participation. Le second, égal à 75 % du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 25 731 € en 2009, correspond au montant maximal qui peut être versé annuellement à un salarié au titre de la participation.



La participation versée aux salariés n'est pas soumise aux charges sociales mais, après un abattement de 3 %, elle reste assujettie à des prélèvements sociaux, de 12,1 % en 2009. Perçue immédiatement, elle doit être intégrée dans l'assiette de votre revenu imposable alors que, investie cinq ans, ou moins en cas de déblocage anticipé, celle-ci est exonérée d'impôt sur le revenu.

Comment placer sa participation ?

Depuis décembre 2006, tous les nouveaux accords de participation doivent être obligatoirement adossés à un plan d'épargne entreprise (PEE) ou, le cas échéant, à un plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco). Si ces plans sont mis en place au sein de l'entreprise, les supports qu'ils proposent – FCPE ou plus rarement Sicav – sont quant à eux gérés par des sociétés de gestion spécialisées agréées et contrôlées par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

La participation est donc, dans ce cas-là, gérée par des professionnels des marchés financiers et les sommes détenues par les salariés sont totalement externalisées de l'entreprise.

À côté de ces plans, l'entreprise peut également proposer la souscription à un compte géré par elle-même, dénommé « compte courant bloqué », ou CCB. Dans ce cas, les salariés ne sont pas propriétaires de leurs investissements, comme pour les FCPE ou les Sicav, mais détenteurs d'un droit de créance sur leur entreprise. Afin de protéger les salariés, la loi oblige les entreprises à rémunérer un compte courant bloqué à un taux qui ne peut pas être inférieur au taux moyen de rendement des obligations des sociétés privées (TMO). Ce taux minimal, qui évolue tous les semestres, était de 4,46 % au deuxième semestre 2008.

Une fois la participation placée, peut-on la débloquer par anticipation ?

Qu'elle soit investie dans le cadre d'un PEE ou d'un Perco, la participation peut être débloquée de manière anticipée dans un certain nombre de cas définis par le Code du travail. Ces cas de déblocage anticipé sont précisés dans les paragraphes relatifs au PEE et au Perco.

Les plans d'épargne entreprise (PEE) et les plans d'épargne pour la retraite collectifs (Perco)

Le paysage de l'épargne salariale ne serait pas complet si ses deux principaux supports de placement que sont les PEE et les Perco n'étaient pas évoqués.

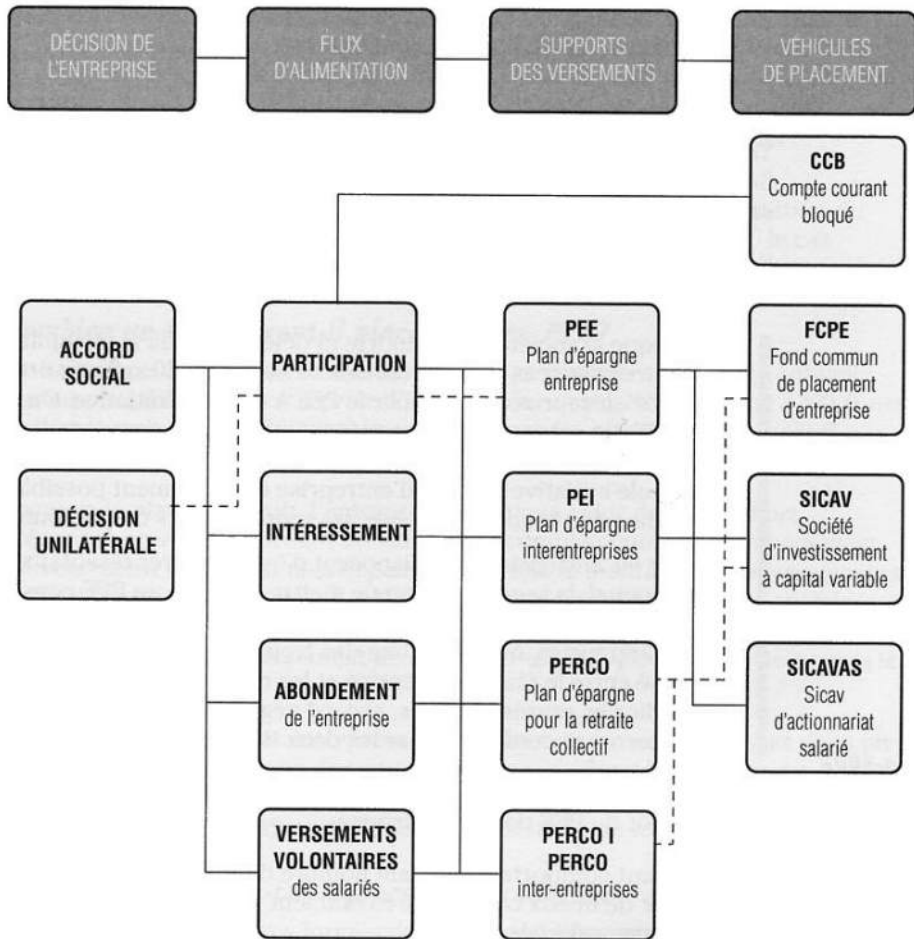


Figure 19-1 :
Circuit
d'épargne
salariale.

Le PEE

Créés la même année que la participation, en 1967, les plans d'épargne entreprise, ou PEE, sont les supports d'investissement les plus couramment utilisés dans l'épargne salariale. Selon les statistiques de l'Association française de la gestion financière (AFG), au 31 décembre 2007, soit trente ans après leur création, plus de 190 000 entreprises offraient à leurs salariés l'accès à un PEE.

Depuis 2001, les petites et moyennes entreprises (PME) et les très petites entreprises (TPE) disposent en outre d'un outil spécifique, le plan d'épargne interentreprises, ou PEI, qui simplifie l'accès à l'épargne salariale de leurs

salariés et de leurs dirigeants, et permettent de mutualiser les coûts de fonctionnement entre plusieurs entreprises.

Comment une entreprise peut-elle mettre en place un PEE ou un PEI ?

Toutes les entreprises, quelle que soit leur forme juridique (société anonyme, SARL, professions libérales, association, etc.), peuvent offrir un PEE à leurs salariés.

Schématiquement, il existe deux façons de mettre en place un plan d'épargne d'entreprise :

- ✔ Lorsque la société ne comporte ni délégué syndical ni comité d'entreprise (cas des entreprises de moins de 50 salariés notamment), le chef d'entreprise peut établir le PEE à sa seule initiative. On dit alors que le PEE est octroyé. Pour les entreprises de plus grande taille disposant d'un délégué syndical ou d'un comité d'entreprise, l'octroi du PEE à la seule initiative du chef d'entreprise est également possible en cas d'échec des négociations avec les représentants du personnel.
- ✔ Pour les entreprises qui disposent d'instances représentatives du personnel, la seconde façon de mettre en place un PEE consiste en une négociation classique au niveau de la branche professionnelle ou de l'entreprise, ou selon l'une des trois modalités suivantes : accord passé entre le chef d'entreprise et les représentants des organisations syndicales représentatives, accord négocié avec le comité d'entreprise ou encore accord ratifié par les deux tiers du personnel.



Lorsque vous entrez dans une nouvelle entreprise, celle-ci doit vous remettre le règlement du PEE dont elle dispose.

Ce règlement comporte un certain nombre de clauses obligatoires qui vous permettent de mieux comprendre comment il vous sera possible de gérer votre épargne salariale :

- ✔ Le champ d'application du plan, en particulier la liste des entreprises concernées s'il s'agit d'un groupe d'entreprises.
- ✔ La durée pour laquelle le plan a été conclu, qui peut être déterminée ou indéterminée.
- ✔ Les salariés bénéficiaires et les éventuelles conditions d'ancienneté. Pour les entreprises de moins de 251 salariés, les mandataires sociaux, c'est-à-dire les présidents, les directeurs généraux, les gérants, etc., peuvent eux aussi être adhérents au plan.
- ✔ Les sources d'alimentation du plan au titre desquelles on peut compter l'intéressement, la participation, des versements volontaires des salariés, et des versements complémentaires de l'entreprise que l'on nomme « abondements ».

- Les différents instruments de placement des sommes versées : fonds communs de placement d'entreprise (FCPE) ou sociétés d'investissement à capital variable (Sicav) notamment, et les raisons qui ont conduit à leur choix par le chef d'entreprise ou les négociateurs du plan : orientation des placements, niveau des frais de gestion, niveau des risques, particularités de gestion, etc.
- Les conditions éventuelles d'arbitrage, c'est-à-dire de modification du choix de vos placements, pendant la durée de vie du plan et, le cas échéant, les frais qui en résultent.

Combien un salarié peut-il placer sur son PEE ?

Un salarié peut verser au maximum 25 % de sa rémunération brute annuelle sur un plan d'épargne entreprise. Par exemple, un salarié qui gagne 2 200 € net par mois, soit environ 36 000 € brut par an, pourra placer jusqu'à 9 000 € par an sur son PEE.

Lorsque le plan le prévoit, l'entreprise peut vous aider dans cet effort d'épargne en vous accordant un versement complémentaire, ou *abondement*. Ce versement ne peut jamais dépasser trois fois le montant de vos versements et il est limité chaque année à 8 % du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 2 745 € en 2009. Si le plan de votre entreprise est abondé à hauteur de 200 % et que vous faites un versement de 800 € sur un an, votre entreprise pourra le compléter de 1 600 €.



Lorsque le plan de votre entreprise le prévoit et que vous investissez dans un FCPE détenant des actions de votre entreprise ou directement dans les actions de votre entreprise, depuis le 1^{er} janvier 2006 l'abondement annuel de votre entreprise peut être majoré de 80 %, pour atteindre un total de 4 941 € en 2009.

Quels avantages y a-t-il à placer son argent dans un PEE ?

Plus que toutes les autres formes de placement, l'épargne en entreprise est bon marché puisque la plupart des frais sont pris en charge par l'entreprise. Ainsi, par exemple, vous n'aurez pas à payer de frais de tenue de compte à la différence d'un plan d'épargne en actions (PEA), ceux-ci étant pris en charge par l'entreprise, très exceptionnellement en déduction de l'abondement.

Par ailleurs, les placements en épargne salariale permettent le plus souvent de réduire considérablement votre effort d'épargne puisque l'entreprise peut contribuer, *via* le jeu des abondements, à augmenter considérablement le montant de vos placements.

Enfin, à l'issue de la période de placement de cinq ans, ou moins en cas d'utilisation de l'un des cas de déblocage anticipé, votre épargne bénéficie d'un traitement fiscal particulièrement intéressant puisque seules vos plus-values sont soumises à des prélèvements sociaux, de 12,1 % en 2009.



Existe-t-il des inconvénients à placer son argent dans un PEE?

Dans certaines entreprises, l'abondement est dirigé uniquement vers le fonds d'actionnariat salarié de l'entreprise, ce qui incite, nécessairement, à « mettre tous ses œufs dans le même panier ». Dans ce cas, il convient d'être prudent et de penser à diversifier son épargne soit en plaçant également dans le fonds diversifié obligatoirement proposé, soit en ayant également une partie de son épargne en dehors du PEE.

Comme pour la participation, le PEE bénéficie de neuf cas de déblocage anticipé :

- ✔ Le mariage du salarié ou sa signature d'un pacte civil de solidarité (pacs).
- ✔ La naissance ou l'adoption d'un enfant, dès lors que le salarié a déjà au moins deux enfants à charge.
- ✔ Le divorce ou la séparation du salarié, ou encore la dissolution d'un pacs liant le salarié.
- ✔ L'invalidité du salarié, de ses enfants, de son conjoint ou de la personne qui lui est liée par un pacs.
- ✔ Le décès du salarié, de son conjoint ou de la personne qui lui est liée par un pacs.
- ✔ La cessation du contrat de travail, par exemple pour démission, licenciement ou départ à la retraite.
- ✔ La création ou la reprise d'une entreprise par le salarié, ses enfants, son conjoint ou la personne qui lui est liée par un pacs.
- ✔ L'acquisition ou l'agrandissement de la résidence principale du salarié.
- ✔ Le surendettement du salarié.

Les avoirs que vous détenez dans votre PEE étant votre propriété, ceux-ci peuvent être transférés vers le PEE ou le Perco de votre nouvel employeur si vous changez d'entreprise. Selon les cas, ce transfert peut vous être facturé ou être pris en charge par votre nouvel employeur. Avant d'envisager le regroupement de vos avoirs, ce qui simplifie bien souvent le suivi de votre épargne, assurez-vous tout de même que les fonds proposés par votre nouvel employeur présentent des résultats au moins aussi satisfaisants que vos anciens placements.

Si votre épargne est disponible, par exemple parce que vous avez changé d'employeur et donc rompu votre contrat de travail, ce transfert pourra donner lieu à un abondement de votre nouvel employeur. De même, si vous choisissez de transférer vos avoirs détenus sur un PEE vers un Perco, les sommes transférées pourront être à nouveau abondées.

Le Perco

C'est parce que l'évolution démographique des vingt prochaines années pénalisera très fortement les régimes de retraite par répartition traditionnels que, depuis 2003, l'État a donné aux entreprises la possibilité d'offrir à leurs salariés un véhicule d'épargne spécialement adapté à la retraite.

Selon les données du Conseil d'orientation des retraites (COR), en 2020 le taux de remplacement, c'est-à-dire le montant de la pension servie par rapport au dernier salaire, sera inférieur d'environ 10 % à son niveau de 2006. À l'horizon, cette baisse sera d'environ 20 %. Pour les cadres, cela signifie que les régimes de retraite par répartition (Cnav et Agirc, Arrco notamment), tous confondus, leur serviront une pension très certainement inférieure à la moitié de leur dernier salaire.

L'intérêt du plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco) est donc d'aider les salariés à se constituer une épargne sur le long terme pour leur permettre, au moment de leur retraite, de disposer de ressources suffisantes pour vivre.

Comme pour le PEE, le Perco existe sous sa forme interentreprises, on parle alors de Perco-I. Mais, à la différence du PEE, le chef d'entreprise ne peut pas décider unilatéralement de mettre en place un Perco. En revanche, comme la plupart des établissements financiers disposent de Perco-I prêts à l'emploi, une entreprise peut décider d'adhérer à l'un de ces plans standardisés en faisant ratifier cette adhésion par les deux tiers de son personnel.

Pour connaître les règles applicables au Perco, reportez-vous au chapitre 20, consacré aux produits d'épargne-retraite.

Les fonds communs de placement d'entreprise (FCPE)

Les PEE et les Perco qui vous sont proposés dans votre entreprise vous offrent ensuite la possibilité de souscrire à des parts de fonds communs de placement d'entreprise, les FCPE, ou, plus rarement, à des actions de sociétés d'investissement à capital variable, les Sicav.

Les FCPE sont les plus anciens des fonds communs de placement puisqu'ils ont été créés en même temps que la participation et que la Commission des opérations de Bourse (COB), l'ancêtre de l'Autorité des marchés financiers (AMF), en 1967.

Un FCPE est une copropriété d'instruments financiers, c'est-à-dire d'actions, d'obligations, de produits monétaires, gérée par une société de gestion

spécialement agréée à cet effet par l'AMF. Lorsque vous souscrivez des parts de FCPE, vous devenez donc un copropriétaire, à l'instar des autres salariés porteurs de parts.

Comment ces FCPE sont-ils gérés ?

Comme tous les fonds communs de placement, un FCPE est géré par une société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des marchés financiers. Par sécurité, les avoirs de ces fonds sont conservés dans des établissements, que l'on appelle « dépositaires », qui sont agréés et contrôlés par la Banque de France. Enfin, vos parts sont quant à elles conservées par un établissement, qui peut être le même que le « dépositaire », et que l'on appelle « teneur de compte conservateur ». Ce dernier établissement est lui aussi agréé et contrôlé par la Banque de France.

Votre fonds est par ailleurs contrôlé par un conseil de surveillance qui réunit des représentants de votre entreprise et des salariés porteurs de parts. En fonction du règlement du fonds, les représentants des salariés au conseil de surveillance sont soit élus par l'ensemble des porteurs de parts, soit désignés par le comité d'entreprise, s'il existe, ou encore nommés par les organisations syndicales. Le conseil de surveillance décide des fusions, scissions ou liquidations du fonds ; il peut entendre le commissaire aux comptes du fonds et agir en justice. Mais il n'a aucun moyen de contester les décisions prises par la société de gestion. Il peut simplement changer de société de gestion. Lorsqu'un FCPE est proposé dans le cadre d'un PEI ou d'un Perco-I, chaque entreprise est tenue d'envoyer un représentant siéger au conseil de surveillance.

Où trouver de l'information sur les FCPE ?

Lorsque vous devenez adhérent d'un PEE ou d'un Perco, votre employeur doit vous remettre, outre le règlement du PEE ou du Perco, une notice d'information pour chacun des fonds qui vous sont proposés. La loi a prévu qu'un livret d'épargne salariale soit remis à chaque salarié à son arrivée dans l'entreprise mais, à ce jour, cette obligation est bien souvent restée lettre morte.



Les notices d'information des FCPE sont agréées par l'Autorité des marchés financiers et comportent un certain nombre d'informations obligatoires dont, notamment, l'orientation de gestion du fonds, c'est-à-dire les types d'investissement autorisés et les frais supportés par le fonds : frais de souscription au moment de l'achat de nouvelles parts et frais de gestion annuels. En règle générale, les frais des FCPE sont moins élevés que les frais des produits d'épargne grand public car ils ont bénéficié en quelque sorte d'un prix de groupe.

Quelles sont les grandes catégories de FCPE ?

Il existe deux grands types de FCPE : les fonds destinés à recevoir l'actionnariat salarié qui sont investis à 100 % en titres de votre entreprise, et que l'on peut appeler « fonds d'actionnariat salarié », et les fonds que l'on pourrait qualifier de « diversifiés » (au sens large), qui peuvent appartenir à de très nombreuses classifications différentes en fonction de leur orientation de gestion : comme pour les fonds « ordinaires », il en existe des « monétaires euro » ou des « actions françaises », des « à formule » ou des « diversifiés » (au sens étroit), car leur orientation de gestion ne leur permet pas d'entrer dans l'une des classifications précédentes.



En fonction de votre âge, de votre situation patrimoniale, de votre aversion éventuelle au risque, c'est à vous de faire le choix de vos supports d'investissement. Reportez-vous à la quatrième partie sur le check-up financier.

Les FCPE d'actionnariat salarié

Les FCPE d'actionnariat salarié peuvent être investis en titres cotés si votre entreprise est cotée sur un marché financier, ou en titres non cotés si tel n'est pas le cas. Dans la seconde hypothèse, la valorisation des actions détenues par le fonds devra être réalisée par un expert indépendant de la société de gestion, de l'entreprise et du contrôleur légal des comptes de cette dernière.

Sur le montant total d'épargne salariale détenue par les Français, environ la moitié est représentée par de l'actionnariat salarié. Dans certains

cas, votre entreprise peut également vous proposer de détenir les titres de votre entreprise en direct à l'intérieur de votre PEE; ainsi, vous ne disposerez pas de la protection offerte par le conseil de surveillance du fonds.

La loi permet enfin de créer des Sicav d'actionnariat salarié ou Sicavas, c'est-à-dire des Sicav exclusivement investies en actions de l'entreprise, mais cette possibilité n'a été jusqu'à présent utilisée qu'une fois, par le groupe de travaux publics Eiffage, dont les salariés, y compris les dirigeants, détiennent plus de 25 % du capital.



La directive Mif ne s'applique pas à l'épargne salariale. Sachez également que, même si l'AMF agréée les FCPE, vous ne trouverez pas le prospectus de votre FCPE sur la base Geco de l'AMF, qui recense l'ensemble des fonds et des Sicav distribués en France. En effet, les FCPE, qu'ils soient dédiés à une entreprise en particulier, ou multientreprises, ne sont pas à proprement parler des fonds ouverts à tous les souscripteurs; ils sont toujours réservés aux salariés des entreprises qui les leur proposent. Si, par erreur, votre entreprise ne vous a pas remis les notices d'information des FCPE qu'elle vous propose, vous pouvez les réclamer à votre direction du personnel, les télécharger depuis le site de la société de gestion ou saisir la direction départementale du travail.

Chapitre 20

L'épargne-retraite

Dans ce chapitre :

- ▶ Vieillesse et baisse du taux de remplacement
- ▶ Évaluer sa retraite
- ▶ Ne pas attendre qu'il soit trop tard
- ▶ Rente ou capital
- ▶ Immobilier, assurance vie, Bourse : les produits classiques
- ▶ Les principaux produits spécifiques

Avec la crise financière, les Français semblent encore plus attachés à leur système de retraite fondé essentiellement sur la « répartition ». Dans ce système, les cotisations retraite obligatoires, prélevées chaque année, sont utilisées pour payer la même année les pensions des retraités. Seuls 9 % des Français souhaitent que ce système soit remplacé par un dispositif d'épargne individuelle. Mais, dans le même temps, 60 % ne pensent pas avoir la garantie de toucher plus tard une pension de retraité satisfaisante (sondage Ifop, décembre 2008). Ainsi, la question de l'épargne-retraite intéresse et concerne un nombre croissant de Français de tous âges et de toutes catégories sociales.

Les incidences financières des données démographiques

Différentes raisons, liées notamment au facteur démographique, incitent à épargner pour sa retraite.

Le choc du vieillissement

Le vieillissement de la population française signifie que les actifs qui cotisent vont être, en valeur relative, de moins en moins nombreux par rapport aux retraités à qui leurs cotisations vont être reversées sous forme de pensions. Il faut bien mesurer le phénomène.



D'après les chiffres officiels de l'Insee, il y avait, en 2006, 33 millions de personnes de 20 à 59 ans pour 13,8 millions de retraités, soit 2,4 actifs potentiels pour un retraité. Le nombre des 20-59 ans va cesser d'augmenter et va même diminuer progressivement d'un million d'ici à 2035. Le seul événement qui pourrait changer la donne serait un accroissement de l'immigration, qui augmenterait le nombre des actifs potentiels. Dans le même temps, le nombre des plus de 60 ans va progresser. Ainsi, le flux de nouveaux pensionnés va passer d'environ 500 000 par an en 2005 à plus de 800 000. On observe également sur le long terme une tendance à l'allongement de l'espérance de vie à 60 ans (et donc de la durée de versement des pensions) qui pourrait passer d'un peu plus de vingt-deux ans en moyenne aujourd'hui à un peu plus de vingt-huit ans en 2040, soit un accroissement moyen d'environ deux mois par an.

Résultat : il n'y aura plus que 1,5 actif de 20-59 ans pour un retraité de plus de 60 ans d'ici à 2035. Ensuite les évolutions de ce ratio seront plus lentes et, en 2050, le rapport serait de 1,4. Au-delà, difficile de faire des prédictions.

« Toutes choses égales par ailleurs », comme le disent volontiers ces poètes que sont les économistes, l'impact sur le système de retraite est imparable. Ou il faut prélever des cotisations de plus en plus lourdes sur les revenus des actifs pour payer la même année des pensions de plus en plus nombreuses, ou il faut diminuer les pensions des retraités.

Des réformes qui devront encore se poursuivre

Les réformes successives de 1993 puis de 2003 ont rogné sur les pensions et augmenté les durées de cotisation. L'âge légal de la retraite reste fixé, sauf exception, à 60 ans. Mais la durée de cotisation pour bénéficier de la retraite à taux plein a été allongée de trente-sept ans et demi à quarante ans, bientôt quarante et un ans, et le calcul de la retraite de base est effectué sur les vingt-cinq meilleures années de cotisation. Les pensions sont par ailleurs maintenant indexées sur les prix et non plus sur les salaires.

Malgré ces réformes, des déficits sont déjà réapparus dans les régimes obligatoires. De nouveaux ajustements devront être opérés. La durée de cotisation permettant d'obtenir une retraite à taux plein devra

vraisemblablement être encore progressivement allongée. Compte tenu de l'allongement de la durée des études, la probabilité de devoir travailler au-delà de 60 ans, jusqu'à 65 ans, pour bénéficier d'une pension à taux plein va sensiblement augmenter. Par ailleurs, le déroulement effectif des carrières professionnelles et les éventuelles périodes de chômage pèseront dans la détermination du niveau effectif des retraites.

Le fonds de réserve des retraites

Pour essayer de régler une partie des problèmes qui se poseront aux générations nombreuses qui seront à la retraite au moment où les problèmes démographiques seront les plus vifs, c'est-à-dire entre 2020 et 2040, une autre voie a été recherchée dans la constitution, aujourd'hui, d'une épargne collective placée pendant une vingtaine d'années et dont les revenus serviront à payer une partie des besoins de financement des régimes de base des salariés.

Pour cela, un fonds de réserve des retraites a été mis en place au début des années 2000.

L'objectif initialement fixé était de mettre en réserve 150 milliards d'euros, qui seraient débloqués entre 2020 et 2040. Mais on n'en est actuellement qu'à guère plus de 32 milliards d'euros. Le financement devait être assuré principalement par les excédents de la Caisse nationale d'assurance vieillesse, qui sont devenus des déficits, et par le produit des privatisations affecté en fait prioritairement à alléger les dettes de l'État.

Des marges de manœuvre ?

Au-delà de la démographie, les experts s'accordent pour considérer que trois variables seront importantes : le taux de chômage, le taux de croissance de la production et le taux de croissance de la productivité.



Les évolutions démographiques déterminent le niveau de la population en âge de travailler, mais pas nécessairement le nombre de cotisants effectifs. La différence entre les deux dépend du taux d'activité des différentes catégories de population et globalement du taux de chômage. Fin 2008, le taux de chômage était de 7,7 %. Un point de chômage en moins, cela fait 275 000 cotisants en plus. Quant au taux de croissance de l'économie, il détermine largement l'évolution de l'emploi et la taille du gâteau que les actifs et les retraités devront se partager. Plus le gâteau sera grand, plus il sera possible pour les générations futures d'améliorer leur niveau de vie tout en finançant les pensions de retraite des retraités plus nombreux qui vivront à leurs côtés.

Pourtant, même avec des hypothèses optimistes concernant l'évolution de ces trois variables, le système de retraite connaîtrait, selon les experts, un déficit croissant passant de 0,2 % du produit national à 0,7 % en 2015, 1 % en 2020 et 1,7 % à l'horizon 2030 et au-delà. Pour assurer l'équilibre, il faudra donc aller plus loin qu'aujourd'hui : soit dans le sens d'une augmentation des cotisations, soit dans le sens de réductions supplémentaires des droits à pension.

Inquiétude et ignorance

Des sondages sont effectués régulièrement sur « les Français et les retraites ». Ils convergent sur au moins deux points : l'inquiétude et l'ignorance.

Les Français sont inquiets en ce qui concerne l'avenir de leur retraite. Et cette inquiétude va croissant. Deux Français sur trois se disent inquiets quand ils pensent à leur retraite. Ils pensent très massivement que, dorénavant, l'avenir de leur retraite va reposer sur un système « mixte » (répartition et épargne). Ils sont 60 % à le dire, contre 20 % seulement qui considèrent qu'il continuera de reposer uniquement sur un système de répartition. Rien d'étonnant à ce que cette compréhension du problème génère le plus d'inquiétude chez les jeunes adultes et chez les plus modestes. Il leur est sans doute plus difficile d'épargner.

Cette crainte se double d'une ignorance qui, à son tour, alimente l'inquiétude. Moins d'un actif sur quatre déclare avoir une idée juste du montant de sa future retraite (sondage Axa, 2008). La proportion est très élevée chez les jeunes actifs, mais, même à 55 ans et plus, ils sont seulement 44 % à avoir cette connaissance.

La boussole du taux de remplacement

La notion de base pour mesurer sa situation de retraité futur dans le cadre du système de répartition est sans doute celle du « taux de remplacement ».



Le *taux de remplacement* est défini comme le rapport entre la pension et le dernier salaire ou le dernier revenu d'activité. Il permet de mesurer pour chaque individu le degré de continuité des revenus lors de la cessation d'activité. C'est un bon indicateur du niveau de ressources dont on disposera pour financer sa consommation tout au long de sa vie « inactive ».



À cet égard, ce qui intéresse le plus directement les futurs retraités est le taux de remplacement défini en termes nets, c'est-à-dire après déduction des prélèvements sociaux. Il ne faut pas oublier que 7 à 8 % de cotisations sont prélevées sur les pensions de retraite (essentiellement la CSG) (contre 22 % sur les salaires).



Pour bien envisager ce qu'il convient de faire pour préparer sa retraite, déterminer si un effort d'épargne complémentaire est nécessaire, quelles devraient être son ampleur, sa durée et ses modalités, il est utile de partir de la réponse que l'on donne à la question suivante : « Quel taux de remplacement me faudra-t-il pour vivre correctement pendant ma retraite ? »



Actuellement, le taux de remplacement moyen obtenu dans le cadre de la retraite par répartition est compris entre 60 et 65 %. Il devrait avoir tendance à décliner.

Lorsque l'on interroge les Français sur la part de salaires qui leur semble nécessaire pour vivre correctement leur retraite, ils sont moins de 10 % à trouver que 60 % suffisent et près de 80 % à considérer qu'il faut 80 % du salaire.

Une fois évalué le taux de remplacement qui vous semblerait personnellement nécessaire, reste à savoir si vous pourrez l'obtenir et à quel âge.

Évaluer sa retraite

Les calculs sont rendus d'autant plus compliqués qu'il n'y a pas un régime unique.

Une diversité de régimes

La majorité des salariés relève du *régime général*, qui calcule les droits à la retraite en multipliant le salaire de base par un taux pour obtenir une retraite qui est égale au maximum à la moitié du salaire de base.



Pour bénéficier d'une retraite à taux plein, il faut aujourd'hui avoir cotisé 160 trimestres. Certaines situations donnent droit à des cotisations « gratuites » – avoir des enfants pour les femmes, par exemple – ou permettent de racheter des trimestres (au titre des études supérieures qui ont retardé l'entrée dans la vie active, notamment).

En plus du régime général s'ajoutent des retraites dites *complémentaires*, mais tout aussi obligatoires, gérées par l'Arcco et l'Agirc (cette dernière étant réservée aux cadres). Ces régimes utilisent un système de points. Les fonctionnaires relèvent d'un régime à part. Il y a encore une kyrielle de *régimes spéciaux* (de celui des salariés de l'Opéra de Paris à celui des parlementaires, en passant par celui de la SNCF et d'EDF). Ils ont été réformés en 2008.

Que dire de la difficulté de passer d'un régime à l'autre, du privé au public et, pis, du public au privé ? Si, d'abord affilié au régime de la fonction publique

puis au régime général, vous atteignez 60 ans en ayant validé 160 trimestres, vous ne bénéficierez de la surcote que sur la pension du régime général, alors que, si vous aviez commencé votre carrière dans le privé pour la finir dans le public, vous auriez droit à une surcote sur l'ensemble de votre retraite.

Les différences entre tous ces régimes ont tendance à se réduire : le nombre de trimestres nécessaires à l'obtention d'une retraite à taux plein tend partout à s'aligner sur le régime général. Mais il reste bien d'autres spécificités : possibilité plus ou moins étendue de racheter des trimestres, cumul emploi-retraite, règles des pensions de réversion...

Le plus simple pour savoir ce à quoi vous avez droit est de procéder à votre évaluation personnelle.

Évaluation personnelle

Comme le précise le Conseil d'orientation des retraites, si plusieurs organismes de retraite disposent de simulateurs internes, aucun d'entre eux ne permettait jusqu'ici de procéder à des estimations sur des carrières correspondant à plusieurs activités. Ces estimations sont désormais possibles sur le simulateur M@rel (www.marel.fr), fait conjointement par les principaux régimes qui versent des prestations retraite. Ce simulateur a été mis en place dans le cadre de l'application de la loi du 21 août 2003 portant sur la réforme des retraites et de sa partie concernant le droit à l'information sur la retraite. Elles sont effectuées sur la base des informations personnelles fournies par l'assuré qui saisit les éléments principaux de sa carrière ainsi que différents éléments nécessaires au calcul des pensions (nombre d'enfants, par exemple).



Pour vous aider à renseigner le formulaire M@rel, et notamment le montant de vos salaires tout au long de votre carrière, si vous n'avez pas gardé sous la main l'intégralité de vos bulletins de salaire, demandez un relevé de carrière qui vous donnera les montants perçus chaque année. Pour cela, allez sur le site www.retraite.cnnav.fr.

Vous pouvez également faire les calculs à partir de plusieurs scénarios d'évolution de votre carrière future. M@rel estime alors le montant global de la retraite, tous régimes confondus, à différents âges de départ, généralement entre 60 et 65 ans. Certes, plus on est jeune, plus les incertitudes sont grandes en ce qui concerne sa vie professionnelle. Faites malgré tout l'exercice, même si vous êtes encore loin de la retraite. Cela vous permettra de mieux apprécier quelles sont vos perspectives personnelles et de mieux définir la stratégie qui vous convient.

Épargner pour sa retraite

Rares sont ceux qui, ayant évalué leur retraite future, considèrent que son niveau sera suffisant et satisfaisant. Cela confirme le sentiment général d'inquiétude constaté dans les sondages et évoqué plus haut.

Trois motivations

Le besoin d'épargner pour sa retraite peut avoir, dans la grande majorité des cas individuels, trois motivations essentielles :

- ✓ Compléter une retraite dont on pense qu'elle sera insuffisante, car le taux de remplacement, pour une retraite après quarante ans ou plus passés à cotiser, est jugé trop faible.
- ✓ S'inscrire dans la perspective d'un départ à la retraite avant l'âge permettant d'obtenir un taux de remplacement suffisant (prendre sa retraite à 60 ans, par exemple, alors que seul un départ à 64 ans permettrait d'avoir le taux plein).
- ✓ Se constituer un matelas de sécurité pour le cas où le chômage ou d'autres aléas de carrière ne permettraient pas de cotiser suffisamment pour obtenir un bon taux de remplacement.

Choisir ou non des produits spécifiques ?

La loi du 21 août 2003 sur la réforme des retraites a ouvert à toute personne la possibilité de se constituer une épargne en vue de la retraite, en complément des régimes par répartition, à titre privé ou dans le cadre de son activité professionnelle. Trois dispositifs ont été créés : le plan d'épargne-retraite populaire (Perp), le plan d'épargne-retraite entreprise (Pere) et le plan d'épargne-retraite collectif (Perco). Ils complètent les dispositifs d'épargne-retraite déjà existants : contrats Madelin pour les non-salariés, Préfon ou Cref/Corem pour les fonctionnaires, retraites supplémentaires à prestations définies (retraites chapeaux) ou à cotisations définies mises en place dans certaines entreprises.

Mais on peut aussi penser à préparer financièrement sa retraite avec d'autres affectations de son épargne, telles que l'immobilier, l'assurance vie ou des placements en Bourse. C'est du reste ce que font la majorité des Français.

Lorsque l'on interroge les Français sur la préparation financière de leur retraite, un sur trois répond qu'il met régulièrement de l'argent de côté, un sur trois affirme qu'il ne le fait pas mais qu'il va le faire, et un sur trois dit qu'il

ne le fait pas et qu'il ne compte pas le faire (sondage TNS, Sofres baromètre Épargne, juin 2008).

Et ceux qui épargnent pour leur retraite privilégient l'assurance vie (67 % disent le faire), puis l'achat de la résidence principale (60 %), l'investissement en actions sur un PEA (36 %). Les produits spécifiques d'épargne-retraite et l'épargne salariale en entreprise viennent loin derrière (34 % et 22 %).

La préférence affichée pour les formules d'épargne « classiques » de type assurance vie ou PEA repose souvent sur trois avantages supposés : ce type d'épargne serait moins contraignant ; il permettrait plus facilement une sortie en capital davantage souhaitée qu'une sortie en rente ; et la fiscalité serait plus avantageuse.

Ces trois points doivent être en réalité le plus souvent réfléchis et appréciés au cas par cas en fonction de votre situation et de vos objectifs.

Des contraintes, pourquoi pas ?

Les dispositifs d'épargne-retraite peuvent paraître imposer davantage de contraintes. Sauf motif relativement exceptionnel, les sommes versées sont bloquées jusqu'à l'âge de départ à la retraite à 60 ans ou au-delà. L'épargnant s'engage pour longtemps, le plus souvent pour plusieurs décennies. Et, le plus souvent, ce sont des produits dits « tunnels » : on ne peut en sortir que sous forme de rente viagère, sans pouvoir effectuer de retraits en capital.

Mais si l'on part de l'objectif qui est de se constituer un revenu complémentaire régulier et sécurisé pour toutes ses années de retraite, le mieux est de commencer tôt, et l'intérêt des formules spécifiques de l'épargne-retraite est réel.



Une épargne longue réalisée par des versements réguliers se révèle plus fructueuse qu'une épargne plus importante mais plus courte. L'importance des versements peut être variable selon les moments de la vie et les revenus perçus. Les dispositifs d'épargne-retraite permettent dans certains cas (contrats Madelin pour les non-salariés) de « s'imposer » une épargne, dont on ne peut plus modifier les modalités. D'autres régimes sont plus souples.



Des calculs simples montrent l'intérêt d'un placement de relativement faible ampleur, mais régulier et de longue haleine. Partons d'un objectif de revenu mensuel complémentaire de 500 € par mois (6000 € par an) au moment d'un départ à la retraite à 65 ans. Supposons que vous ayez 30 ans aujourd'hui. Compte tenu de l'espérance de vie moyenne pour les personnes de cet âge-là, pour obtenir une rente viagère de ce niveau, il faudra avoir constitué dans trente-cinq ans un capital de 170 000 € si vous êtes un homme et de 200 000 € si vous êtes une femme (parce que l'espérance de vie est plus grande pour les femmes). Si vous commencez maintenant, vous pouvez obtenir un tel

capital avec une épargne mensuelle régulière de 250 € (hommes) et de 280 € (femmes) pendant trente-quatre ans avec un rendement annuel net de 3 %. Mais si vous ne commencez que dans dix ans, avec la même épargne mensuelle et le même rendement, vous n'obtiendrez que 82 000 € (hommes) et 90 000 € (femmes). Vous n'aurez que 3 000 € de rente annuelle, soit deux fois moins. Vous obtiendrez également un capital d'environ 80 000 € si vous commencez à 50 ans en conjuguant une mise de démarrage du placement de 30 000 € et un versement régulier de 300 € par mois.

D'autres exemples montrent que, même si l'on recherche un revenu complémentaire au moment de sa retraite, le mieux est de commencer tôt. De surcroît, dans ce cas, vous pourrez investir votre épargne dans des actions, que vous les achetiez directement ou au travers d'OPCVM ou de contrats d'assurance vie dits « en unités de compte ». Et, sur le long terme, les statistiques historiques montrent que c'est le placement le plus rentable.

Rente ou capital ?

L'objectif de l'épargne-retraite est, en général, d'obtenir un revenu régulier, tous les mois ou tous les trimestres. C'est pour cela que, le plus souvent, les produits spécifiques d'épargne-retraite sont versés sous forme de rente viagère. C'est le cas dans les dispositifs de *retraite supplémentaire* à prestations définies (retraites chapeaux de l'article 39 du Code général des impôts), dans l'épargne-retraite des agents publics (Préfon), dans les contrats Madelin, ainsi que pour le Perp et les Pere.

S'agissant du Perp, une sortie en capital, c'est-à-dire sous la forme d'une somme versée une seule fois au moment du départ à la retraite, est cependant possible lorsque l'épargne constituée est affectée à une acquisition de la première résidence principale à compter de la date de son départ à la retraite. La possibilité de sortie anticipée en capital est aussi accordée pour les Perp et les Pere en cas d'invalidité grave, de fin de droits au chômage ou en cas de liquidation judiciaire pour les « indépendants ».

Le Perco donne la possibilité de choisir entre sortie en capital et sortie sous forme de rente, sous réserve que cela fasse partie de l'accord d'entreprise qui l'a mis en place.

L'assurance vie, et même le PEA, offre également cette possibilité.

Le capital a la cote

Les Français semblent préférer des sorties par le versement d'un capital plutôt que sous la forme d'une rente viagère. C'est notamment cela qui expliquerait



les faveurs de l'assurance vie, y compris comme moyen de préparer financièrement sa retraite.

La récupération d'un capital offre plus de liberté dans la gestion de ses revenus. Elle permet de faire évoluer le niveau de revenu que l'on souhaite obtenir au fur et à mesure de son vieillissement. Le capital est transmissible. De plus, les sorties en capital sont souvent avantageuses sur le plan fiscal. Les sommes récupérées à l'issue d'une période d'épargne minimale ne sont pas ou peu imposées. Pour plus de détails, reportez-vous à notre chapitre 21 sur la fiscalité et à chacun des chapitres consacrés à des produits spécifiques (assurance vie, épargne salariale...).

Les atouts de la rente

Traditionnellement, la rente a mauvaise réputation pour des raisons symétriques à celles qui poussent à préférer la sortie en capital. En particulier, la fiscalité est considérée comme défavorable. Pourtant, les choses sont plus compliquées.

S'agissant des produits spécifiques d'épargne-retraite auxquels on souscrit en dehors de son entreprise (voir plus loin), qui donnent peu de choix et imposent plus ou moins de sortir en rente, on gagne d'un côté et on perd de l'autre. À l'entrée, on bénéficie d'un avantage fiscal sur les versements effectués (déduits du revenu imposable à hauteur de 10 % du revenu) mais, à la sortie, la rente est traitée comme une pension imposable sur le revenu et soumise à des prélèvements sociaux de 8,1 %. Intéressant si vous êtes plus imposé dans votre période d'activité que pendant votre retraite.

Les rentes provenant de la transformation d'un capital (assurance vie ou PEA) bénéficient d'un traitement fiscal plus favorable, sans doute pour tenir compte du fait que, à l'entrée, les capitaux versés n'ont pas pu être déduits de votre revenu imposable (mais les revenus ne supportent aucun impôt). Quant aux avantages du Perco, il y en a un peu à l'entrée, et un peu à la sortie... (Sur le traitement fiscal de la rente, voir Chapitre 21.) Le bilan fiscal n'est donc pas aussi manichéen que l'on pourrait le croire.

La sortie en rente a d'autres arguments solides en sa faveur : nous avons tendance individuellement à sous-estimer notre espérance de vie, ce qui nous conduit à des comportements irrationnels avec le capital récupéré. La rente sécurise davantage le niveau de revenu obtenu, y compris face aux risques conjoncturels des marchés financiers.

Calculée sur la base de l'espérance de vie moyenne à l'âge de la liquidation de l'épargne, la rente avantage ceux qui ont une espérance de vie plus élevée (généralement les personnes plus aisées) et pénalise ceux qui ont une espérance de vie plus courte (les fumeurs, les ouvriers, les personnes socialement défavorisées).

C'est pour cela que la question « sortie en rente ou sortie en capital » n'est pas posée seulement aux individus. Elle concerne aussi les politiques publiques. Les défenseurs de la rente plaident ainsi pour que la fiscalité offre une meilleure incitation à la sortie en rente par rapport aux avantages accordés à la sortie en capital, notamment dans l'assurance vie.

Les produits classiques

Revenons un instant sur les produits classiques, ceux qui servent aussi à la retraite, mais qui ont d'autres motivations.

L'immobilier

Acheter une résidence quand on est actif permet de n'avoir plus à payer ni loyer ni frais d'emprunt quand on est retraité et que l'on disposera alors de revenus inférieurs. Ce peut être une résidence principale ou, compte tenu des prix élevés de l'immobilier, une résidence secondaire qui devient principale quand vient l'heure de la retraite. On peut aussi avoir en tête de pouvoir, au moment de sa retraite, vendre la résidence acquise du temps où les enfants habitaient à la maison pour acquérir une habitation plus petite ou dans un lieu moins coûteux et disposer ainsi d'un capital complémentaire. Certains vendent aussi en viager, ce qui permet de continuer à habiter dans sa résidence et de toucher un capital (« bouquet ») ou une rente viagère.

Investir dans l'immobilier pour louer peut être relativement avantageux quand on est actif (les loyers « payant » une plus ou moins grande partie du coût des emprunts) et permet de disposer à la retraite d'un revenu régulier ou d'un capital.

L'assurance vie

L'assurance vie, produit d'épargne financière favori des Français, permet de concilier plusieurs objectifs : la constitution d'un capital, l'obtention à terme de revenus réguliers, la préparation d'une transmission de patrimoine. Elle offre plusieurs options de placement et reste fiscalement assez avantageuse.

Elle permet des versements réguliers, mais n'y oblige pas. La durée d'immobilisation pour ce placement est de huit ans pour bénéficier des avantages fiscaux. C'est une durée assez adaptée aux besoins d'une personne de plus de 50 ans qui veut (et qui peut) épargner pour obtenir un complément de revenu au moment de sa retraite.

Retraits partiels

Au-delà de huit ans, on n'est pas obligé de clôturer son contrat pour récupérer une partie des sommes versées. Le rachat partiel permet de retirer une partie du capital constitué, tout en laissant le solde fructifier. Il est alors possible de retirer chaque année 4600 € de gains accumulés (9200 € pour un couple marié), sans prélèvement fiscal. Seul l'éventuel excédent est taxé, à un taux réduit de 7,5 %.

Sortie en rente

Dans beaucoup de contrats, vous pouvez attendre le dernier moment (en tout cas jusqu'à 75 ans) pour décider de toucher votre capital ou de sortir en rente. Plus vous choisirez tard, plus le montant de la rente servie sera élevé : normal, puisqu'elle sera versée moins longtemps.



Si vous décidez de sortir en rente, la plupart des contrats vous permettent de choisir entre une rente avec ou sans *réversion*. Dans le premier cas, elle sera versée plus longtemps ; dans le second, le montant sera plus élevé.

Le placement en actions



Les placements en actions ont pour caractéristique d'être les placements financiers qui, en moyenne, sur une longue période, rapportent le plus, davantage notamment que les obligations, ce qui a des effets cumulatifs importants sur le revenu complémentaire que l'on peut espérer obtenir au bout de vingt-cinq ou trente ans. Cette conclusion repose sur des observations historiques (sur le passé) – l'avenir n'est jamais écrit – et sur des portefeuilles d'actions très diversifiés. Sous cette réserve, les placements en actions semblent particulièrement adaptés à l'épargne pour la retraite.

Les dispositifs spécifiques (Perp, Perco, contrats Madelin) favorisent en principe une plus grande allocation de l'épargne en investissement en actions. Du côté de l'assurance vie, si les placements dits « en euros », c'est-à-dire aux rendements sécurisés, sont très majoritairement investis en obligations, les contrats dits « en unités de compte » permettent des placements en actions. Mais attention : sur un horizon de huit à dix ans, les risques pris sur des placements en actions sont plus importants que sur une période de vingt ans ou plus. Ainsi, celui qui a investi son épargne en 2000 dans une assurance vie placée en actions en vue de la constitution d'un capital au moment de sa retraite en 2009 n'aura pas fait une très bonne affaire.

Il est également possible d'acheter des actions en direct ou au travers d'OPCVM et de les placer sur un PEA (plan d'épargne en actions).

Le fonds de réserve des retraites investit en actions

Le fonds de réserve des retraites (FRR) réalise des placements pour vingt ans. Il n'y aura pas de fonds débloqués d'ici à 2020. L'objectif des placements est de maximiser les contributions financières que le FRR sera alors en mesure d'apporter sous cette contrainte de risque à long terme. Pour cela, il a été décidé d'investir 60 % des fonds en actions, 30 % en obligations et

10 % dans des actifs de « diversification » c'est-à-dire dont le rendement n'évolue pas comme celui des actions. Malgré l'actuelle crise financière, le conseil de surveillance du fonds où siègent notamment les partenaires sociaux n'a pas modifié ces orientations, compte tenu de l'horizon de long terme des placements.

Les produits spécifiques

Les deux produits phares de l'épargne-retraite sont le Perco et le Perp. Le Perco est un produit que l'on souscrit dans son entreprise à condition qu'il y ait un plan d'épargne entreprise. Le Perp est un contrat d'assurance que l'on souscrit auprès de son intermédiaire financier (généralement une banque).

Les principaux produits spécifiques à souscrire dans l'entreprise

Lorsqu'ils sont proposés, ces produits donnent lieu à une adhésion facultative ou obligatoire. La sortie se fait en rente ou en capital (parfois au choix).

Le Perco

Le plan d'épargne-retraite collectif (Perco, ou Perco-I lorsqu'il est commun à plusieurs entreprises) a été mis en place en 2003 dans le cadre de la loi sur la réforme des retraites.

À noter que, lorsque votre entreprise vous verse un abondement dans votre Perco supérieur à 2300 €, celui-ci est taxé sur le montant dépassant les 2300 € à hauteur de 8,2 %, cette contribution venant alimenter le FRR.

Peuvent souscrire les salariés du secteur privé dont l'entreprise dispose d'un plan d'épargne-retraite entreprise (ou interentreprises). De manière générale, il faut trois mois d'ancienneté au sein de l'entreprise pour pouvoir bénéficier de ce plan d'épargne, s'il existe.



Les salariés peuvent verser les primes de participation si l'accord prévoit cette possibilité, ainsi que les primes d'intéressement. Ils peuvent, par ailleurs, effectuer des versements volontaires qui ne peuvent cependant pas dépasser 25 % de leur rémunération annuelle brute (primes d'intéressement et de participation comprises). L'entreprise, de son côté, peut effectuer des versements complémentaires, les abondements, plafonnés à 16 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (soit 5 489 € en 2009) par an et à trois fois le montant des versements du salarié.

Les fonds placés sur le Perco sont indisponibles jusqu'à la date de départ à la retraite. Ils sont investis dans des organismes de placement collectifs en valeurs mobilières (OPCVM), c'est-à-dire soit sur des Sicav (sociétés d'investissement à capital variable), soit sur des FCP (fonds communs de placement). Le plan doit offrir le choix entre au moins trois profils de risque et ne peut pas offrir de fonds investis dans les actions de votre entreprise. Une partie des sommes investies peut l'être également dans des parts d'entreprises solidaires.

La sortie s'effectue sous forme de rente viagère ou en capital, en fonction des accords d'entreprise.

Il est possible de bénéficier d'un déblocage anticipé des fonds investis dans les cas suivants :

- ✓ Achat d'une résidence principale;
- ✓ Fin des droits au chômage;
- ✓ Invalidité du bénéficiaire, de ses enfants, de son conjoint (ou pacs);
- ✓ Surendettement;
- ✓ Décès du bénéficiaire, de ses enfants, de son conjoint (ou pacs).

On peut donc considérer qu'il s'agit d'un produit adapté au long terme (et même fait pour cela) et d'un produit utilisable en cas de coup dur.

L'abondement de l'entreprise améliore le rendement du Perco. Si l'abondement est de 50 %, cela veut dire que, si vous épargnez 1 000 €, l'entreprise ajoute immédiatement 500 €. Placés par exemple avec un rendement annuel net de 2,5 %, les 1 500 € donneront 1 700 € au bout de cinq ans. Mais, rapporté à votre effort d'épargne de 1 000 €, le rendement effectif est supérieur à 10 % annuel net.

Si vous avez opté pour un fonds en actions, il se peut que le moment où vous avez besoin de vendre ne soit pas tout à fait opportun.

Les droits d'entrée annuels, qui évoluent dans une fourchette de 1 à 3 % des versements, sont à la charge du salarié ou de l'employeur, selon les conventions passées. Les frais de gestion représentent entre 1 et 2 % par an du montant de l'épargne disponible.



L'atout essentiel de ce plan d'épargne-retraite réside dans son régime fiscal de sortie. Les sommes versées ne sont pas déductibles annuellement du revenu imposable comme c'est le cas pour le Perp, la Préfon et les contrats Madelin. Néanmoins, il est à noter que l'abondement de l'entreprise et les sommes versées au titre de la participation et de l'intéressement, sont exonérés de l'impôt sur le revenu (mais restent soumis aux prélèvements sociaux).

Par ailleurs, l'abondement versé diminue l'enveloppe fiscale disponible pour l'épargne-retraite à titre individuel, par exemple avec un Perp (voir plus bas la limite de 10 % commune aux Perp, contrats Madelin et Préfon).

À la sortie, le régime fiscal dépend avant tout des modalités retenues :

- ✓ Si vous faites le choix de la sortie en capital, vous êtes redevable uniquement des prélèvements sociaux à hauteur de 12,1 %. Les intérêts produits par le plan sont exonérés de toutes charges.
- ✓ Si vous optez pour une sortie en rente, vous êtes imposé à l'impôt sur le revenu avec un abattement en fonction de l'âge à la date de liquidation de la rente (abattement de 50 % entre 50 et 59 ans, 60 % entre 60 et 69 ans et 70 % au-delà de 69 ans).

Vous pouvez souscrire dans votre entreprise, mais les relevés vous seront adressés par le teneur de comptes, c'est-à-dire l'établissement financier (banque) qui tient les comptes. De même, si vous souhaitez vendre, vous devez vous adresser à votre teneur de compte.

L'article 39 du Code général des impôts

Dans ce produit, mis en place depuis 1950 par accord contractuel pour les salariés et cadres supérieurs (adhésion obligatoire lorsque le contrat existe), les prestations sont définies (garantie d'un certain montant au moment du départ en retraite, dit « retraite chapeau »).

Bloqué jusqu'à la retraite, il est financé exclusivement par l'entreprise et perçu par le salarié sous forme de rente imposable à l'impôt sur le revenu.

Les contributions de l'entreprise sont déductibles des cotisations sociales (sous plafond).

L'article 82 du Code général des impôts

C'est un contrat collectif souscrit par l'entreprise pour tout ou partie de son personnel. La mise en place et l'adhésion sont facultatives. Les cotisations sont calculées en pourcentage du salaire.

Le régime est intéressant pour l'entreprise car les cotisations versées sont déductibles de l'impôt sur les sociétés et en partie exonérées de charges sociales patronales.

Pour les salariés, le produit est assez peu attractif : les cotisations sont considérées comme un sursalaire et donc intégrées au revenu. Toutefois, le salarié peut choisir de sortir sous forme de capital qui, lui, n'est pas imposable.

L'article 83 du Code général des impôts

Il s'agit aussi d'un contrat collectif d'assurance souscrit par l'entreprise pour tout ou partie de son personnel. Sa mise en place est facultative mais, lorsque le contrat existe, l'adhésion est obligatoire. Les cotisations sont définies en pourcentage du salaire.

Pour l'entreprise, les cotisations versées sont déductibles de l'impôt sur les sociétés et en partie exonérées de charges sociales patronales.

Pour le salarié, le régime fiscal est intéressant tout au long de la constitution de l'épargne (uniquement des prélèvements sociaux et exonération partielle d'impôt sur le revenu). Il autorise la portabilité d'une entreprise à l'autre (c'est-à-dire le transfert lorsque l'on change d'entreprise).

La sortie est possible seulement en rente, qui est réversible et soumise à l'impôt sur le revenu.

Le Pere

Mis en place depuis 2003 pour les salariés, il est très proche du précédent (article 83 CGI) et des contrats d'assurance vie. La mise en place facultative mais l'adhésion obligatoire.

Ce régime est assez intéressant pour l'entreprise car les cotisations versées sont partiellement déductibles de l'IS, et en partie exonérées de charges sociales patronales.

Il autorise des versements libres du salarié, déduits du revenu imposable. Bloqué jusqu'à la retraite, sous réserve de cas de sortie liés à des accidents de la vie, il est perçu sous forme de rente imposable à l'impôt sur le revenu.

Il existe de nombreux produits spécifiques réservés à des catégories plus restreintes d'actifs : Ex-Coreva pour les exploitants agricoles, Corem à l'origine réservé aux instituteurs, aujourd'hui ouvert à tous les mutualistes, CGOS pour les fonctionnaires hospitaliers, Fonpel et Carel pour les élus locaux...

Les produits à avantage fiscal à l'entrée

Ces produits sont souscrits individuellement, hors du cadre de l'entreprise.

Le Perp

Créé en 2003, le plan d'épargne-retraite populaire est un contrat d'assurance conçu spécialement pour l'épargne-retraite. Il est ouvert à tous les contribuables domiciliés en France (à raison d'un Perp par membre du foyer fiscal) et peut être souscrit auprès de son intermédiaire financier. Deux millions de Perp sont ouverts à ce jour.

Le souscripteur du Perp effectue des versements jusqu'à l'âge de 60 ans au minimum. À sa retraite, il bénéficie chaque mois d'une rente fixe, jusqu'à son décès.

La sortie en capital n'est possible qu'en cas de sortie anticipée pour achat de sa résidence principale, s'il s'agit d'une première acquisition. Les autres cas de déblocage sont l'invalidité, la faillite ou les fins de droit aux allocations chômage.

Le Perp bénéficie d'un avantage fiscal à l'entrée car les versements sont déductibles du revenu imposable (dans la limite de 10 % du revenu d'activité professionnelle de l'année précédente, sans que cette somme puisse dépasser 8 % du plafond annuel de la Sécurité sociale).

Pour souscrire à un Perp, il est nécessaire d'adhérer à un contrat d'assurance de groupe conclu entre une association, le groupement d'épargne-retraite populaire (Gerp) et un organisme d'assurance gestionnaire. Fin 2007, il existait 55 Perp inscrits auprès de l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles. Pour consulter la liste des Gerp, rendez-vous sur le site de l'Acam (www.ccamip.fr).

Dans le cadre du Perp, les épargnants peuvent choisir comme support l'une des trois formes de gestion suivantes :

- ✓ Un contrat d'épargne converti en rente : les versements sont capitalisés puis convertis en rente viagère lors de la liquidation des droits. C'est le plus courant des Perp. Comme dans un contrat d'assurance vie, les fonds sont placés soit dans des contrats en euros, soit dans des contrats en unités de compte, soit dans des contrats multisupports (une partie en euros, une partie en unités de compte, c'est-à-dire essentiellement en actions).
- ✓ La rente viagère différée.
- ✓ Les unités de rente.

À eux deux, ces deux derniers types de contrats représentent 2 % du total des Perp.

Dans le premier, à moins de deux ans de la retraite, 90 % de l'épargne est placée sur un support en euros (donc à capital garanti). Entre deux et cinq ans avant la retraite, ce pourcentage sera de 80 %, entre cinq et dix ans de 65 % et entre dix et vingt ans de 40 %. Le souscripteur peut renoncer à cette règle et prendre plus de risques.



En revanche, en phase de rente, la totalité de l'épargne est transférée dans un fonds de rentes majoritairement investi en obligations.



La limite de déduction est globale pour l'ensemble des cotisations versées au titre des produits d'épargne-retraite individuelle (Préfon, Perco, Madelin, Perp et abondement Perco).

Le plan d'épargne populaire (PEP)

On ne peut plus souscrire de nouveaux plans depuis 2003, car les PEP ont été remplacés par les Perp. Mais les PEP en cours existent toujours et offrent la possibilité d'une sortie en capital ou en rente.

Pour bénéficier pleinement de ses avantages (notamment fiscaux), il fallait le garder au moins huit ans ou, mieux encore, dix ans. Au-delà de dix ans, pas de possibilité de versements complémentaires, qui sont au total plafonnés à 92 000 €.

La Préfon

Réservée aux agents et aux anciens agents publics et à leurs conjoints, la Préfon fonctionne sur la base du versement de cotisations (mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles) et offre la possibilité de racheter sous certaines conditions des cotisations en plus de celles que l'on verse régulièrement.

Chaque année de cotisation se transforme en points acquis qui composent la valeur de la rente de sortie.

La sortie se fait en rente uniquement. Et il n'est pas possible de débloquer les fonds par anticipation.

Les cotisations Préfon versées entrent – comme toutes les sommes destinées à un système de retraite par capitalisation – dans le plafond de déductibilité fiscale globale de 10 % des revenus professionnels nets et de huit fois le plafond annuel de la Sécurité sociale de l'année précédente. À cela s'ajoutent les versements effectués pour le rachat d'années dans la limite d'un plafond selon les périodes concernées.

Le contrat Madelin

Il est réservé aux travailleurs non salariés et non agricoles ainsi qu'à leurs conjoints. Le public visé est celui des professions libérales, des commerçants, des artisans et des dirigeants de société.



Ce contrat fonctionne sur le même principe que les autres épargnes individuelles : moyennant le versement régulier d'une cotisation, vous percevrez, une fois à la retraite, une rente fixe, jusqu'à votre décès.

Il est à noter que les versements ne sont pas libres. Au moment de votre adhésion, vous devez choisir le type de classe de cotisation : le montant des versements varie entre 40 € et 12 000 € annuels. De plus, une fois que vous avez commencé à épargner, vous ne pouvez pas arrêter. Vous vous engagez à le faire jusqu'à votre retraite. La seule souplesse accordée réside dans le fait de pouvoir moduler vos versements, d'une année sur l'autre, dans une proportion de 1 à 10.

Ce type d'épargne-retraite a un mode de fonctionnement très proche de celui de l'assurance vie (contrats en euros ou multisupports).

Il existe seulement deux cas de déblocage anticipé : la cessation d'activité à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire et l'invalidité. Vous pouvez alors récupérer la totalité du capital épargné.

La sortie ne peut se faire qu'en rente.

L'avantage fiscal à l'entrée est le même que pour le Perp ou la Préfon : les versements sont déductibles du revenu imposable (dans la limite de 10 % du revenu d'activité professionnelle de l'année précédente, sans que cette somme puisse dépasser 8 % du plafond annuel de la Sécurité sociale). Une déduction supplémentaire de 15 % de la fraction du bénéfice de l'entreprise comprise entre une et huit fois le plafond de la Sécurité sociale est autorisée.

Chapitre 21

La place de la fiscalité dans le choix des produits d'épargne

Dans ce chapitre :

- ▶ Les grands principes
- ▶ Les placements qui bénéficient d'une fiscalité avantageuse

Épargner n'est pas une fin en soi. Cela suppose de s'interroger au préalable sur vos objectifs (« À quoi destinez-vous votre épargne ? ») et sur votre horizon de placement : on ne choisit pas de la même manière ses placements selon que l'on dispose de quelques mois, de cinq, de dix ou de quinze ans pour atteindre ses objectifs. Pour choisir parmi la palette des différents placements offerts aux particuliers celui ou ceux qui vous paraissent les mieux adaptés à votre situation, vous devez ensuite tenir compte de la disponibilité des sommes investies, du risque auquel ils vous exposent et du rendement escompté. Ce n'est que lorsque vous aurez atteint ce stade que vous devrez vous interroger sur leur régime fiscal : les revenus sont-ils imposables ? Si oui, comment le seront-ils ? Quel impact cela aura-t-il sur le rendement attendu ? Autant de questions qu'il est préférable d'avoir à l'esprit avant de souscrire tel ou tel support de placement.

Mais attention, s'il s'agit d'un paramètre supplémentaire dont il faut tenir compte, ce ne doit pas être déterminant. En deux mots, ce n'est pas parce qu'un placement bénéficie d'un régime fiscal de faveur qu'il est adapté à votre situation personnelle et que vous devez souscrire les yeux fermés. Ayez en outre à l'esprit qu'un avantage fiscal n'est jamais accordé gratuitement : il s'agit d'un levier dont dispose le législateur pour orienter votre épargne vers des supports qu'il entend privilégier ou vers des investissements où vous n'iriez pas spontanément compte tenu de leur risque intrinsèquement élevé ou d'une rentabilité par nature assez faible. Il peut par ailleurs évoluer dans le temps, les dispositions fiscales étant fréquemment remises à plat.

Les grands principes

On distingue traditionnellement plusieurs types d'impôt : d'une part, l'impôt sur le revenu qui frappe chaque année les revenus de vos placements, de la même manière que vos autres sources de revenus (salaires, pensions de retraite, bénéfiques...) et, d'autre part, ceux qui sont assis sur votre patrimoine soit en raison de sa détention, soit à l'occasion de son transfert.

L'imposition annuelle de vos revenus de placement

En principe, les produits de toutes natures – intérêts, dividendes, loyers, gains divers – de vos placements financiers et immobiliers supportent chaque année deux types de prélèvement :

- ✓ **Les contributions sociales ou prélèvements sociaux (CSG, CRDS, prélèvement social et contributions additionnelles)**, au taux cumulé de 12,1 % depuis le 1^{er} janvier 2009. Pour les revenus des placements financiers, ces contributions sont prélevées directement par votre établissement financier lors de l'encaissement des revenus ou leur inscription en compte ; il se charge de les reverser au Trésor public. Pour les loyers, ces contributions sont recouvrées par le biais d'un avis d'imposition distinct de celui de l'impôt sur le revenu, qui vous est adressé dans le courant de l'automne de l'année suivant celle de l'encaissement des loyers.
- ✓ **L'impôt sur le revenu.** Pour les revenus de vos placements financiers, vous avez la possibilité de choisir entre deux modes d'imposition distincts : soit un prélèvement forfaitaire de 18 % recouvré directement par votre établissement financier ; soit l'imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu : vos revenus de placement sont alors ajoutés à vos autres revenus (le cas échéant, après déduction de certaines charges ou application d'un abattement) et soumis à l'impôt au même taux que ces derniers.



L'imposition au barème progressif est avantageuse si vous vous situez dans les tranches du barème de l'impôt sur le revenu à 5,5 % ou à 14 % ; si votre taux marginal d'imposition, c'est-à-dire le taux le plus élevé auquel sont soumis vos revenus, atteint ou dépasse 30 %, vous avez intérêt à choisir le prélèvement forfaitaire.



Depuis le 1^{er} janvier 2008, le prélèvement forfaitaire de 18 % est aussi possible pour les dividendes d'actions, sur leur montant brut. À défaut d'option pour ce prélèvement forfaitaire, les dividendes sont imposés au barème progressif de l'impôt sur le revenu après un premier abattement de 40 %, puis un

abattement annuel fixe de 1525 € pour une personne seule et de 3050 € pour un couple marié ou lié par un pacs. Compte tenu de ces deux abattements, vos dividendes échapperont à l'impôt sur le revenu si leur montant annuel ne dépasse pas 2542 € pour une personne seule et 5085 € pour un couple soumis à une imposition commune. Moralité? Si vous pensez ne pas atteindre ces montants de dividendes, vous n'avez pas intérêt à opter pour le prélèvement forfaitaire. Dans cette hypothèse, vous n'aurez que 12,1 % de prélèvements sociaux à payer, calculés sur le montant brut de vos dividendes, avant application des deux abattements successifs.

Quoi qu'il en soit, même si vos dividendes dépassent ce montant, l'option pour le prélèvement forfaitaire n'est véritablement intéressante pour les dividendes que pour certains contribuables qui atteignent la tranche à 40 %, à la tête d'un très gros portefeuille de titres.

Quant aux revenus provenant de la location d'immeubles, ils s'ajoutent à vos autres sources de revenus (après déduction de certaines charges ou application d'un abattement forfaitaire, dans le cadre du régime microfoncier ou du micro-BIC) pour être soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. À la différence des produits de placement financiers, vous n'avez pas la possibilité d'opter pour une taxation forfaitaire.



L'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux viennent en déduction des revenus que vous encaissez chaque année; ils minorent donc le rendement de vos placements. Ainsi, pour un placement de 10000 € qui affiche un taux de 5 % par an, vos revenus annuels sont de 500 €, mais ce sont en définitive 349,50 € qui tomberont dans votre poche après déduction du prélèvement forfaitaire de 18 % (90 €) et des 12,1 % de prélèvements sociaux (60,50 €). Au total, le taux de rendement net de ce placement – c'est-à-dire après impôt – est de 3,50 % (349,50/10000).

Les impôts liés à la détention d'un patrimoine

Pour l'essentiel, il s'agit de la taxe foncière supportée annuellement par le propriétaire de tout bien immobilier et de l'*impôt de solidarité sur la fortune* (ISF).

L'ISF ne concerne toutefois que les contribuables qui sont à la tête d'un patrimoine important, c'est-à-dire dont la valeur nette, après déduction des dettes, est supérieure à 790 000 € au 1^{er} janvier 2009.

Tous les biens de votre foyer fiscal, quelle que soit leur nature – biens immobiliers, voitures, bijoux, liquidités, valeurs mobilières... –, entrent dans l'assiette de l'ISF. Il existe cependant quelques exceptions. Les exonérations les

plus importantes concernent les biens professionnels, certains biens ruraux, les œuvres d'art ou de collection et les antiquités de plus de cent ans...

Vos biens imposables sont retenus pour leur valeur vénale, c'est-à-dire pour la valeur à laquelle vous auriez pu les revendre à la date du 1^{er} janvier de l'année d'imposition. S'agissant de votre résidence principale, le Code général des impôts vous autorise toutefois à pratiquer un abattement de 30 % sur cette valeur.

Vous devez évidemment tenir compte de tous vos avoirs en banque et placements divers, pour leur valeur au 1^{er} janvier : comptes de dépôt, livrets et plans d'épargne (livret de développement durable, PEA, PEP, comptes et plans d'épargne-logement...), contrats d'assurance vie comportant une valeur de rachat (c'est-à-dire hors assurance décès, Perp, contrat Madelin, régime Préfon), parts de Sicav et de FCP, sommes détenues au titre de la participation ou sur un plan d'épargne salariale (PEE, Perco). Seules les sommes versées sur un Perp, un contrat Madelin ou aux régimes Préfon et assimilés n'ont pas à être déclarées.

Il en est de même pour vos placements boursiers. Toutefois, si vous détenez – en direct ou sur un plan d'épargne entreprise – des actions de la société dans laquelle vous travaillez en tant que salarié ou dirigeant, vous êtes exonéré à hauteur de 75 % de leur montant à condition que vous les conserviez pendant au moins six ans. De même, les parts de FIP, FCPI et FCPR pour lesquelles vous bénéficiez d'une réduction d'ISF ne font pas partie de votre patrimoine imposable à l'ISF.

Les impôts liés à la transmission de votre patrimoine et à la vente

Deux types d'impôt distincts sont susceptibles de s'appliquer lors de la transmission d'un patrimoine financier et immobilier : d'une part, les droits de mutation à titre gratuit applicables en cas de transmission par donation ou par succession et, d'autre part, l'impôt sur le revenu, qui frappe, au travers de l'imposition de la plus-value réalisée, les cessions à titre onéreux.

Enfin, en cas d'achat d'un bien immobilier, l'acquéreur supporte des droits d'enregistrement ou la TVA.

Les droits de donation et de succession

En cas de cession à titre gratuit (par donation ou par succession), les bénéficiaires devront payer des droits de donation ou de succession. Le tarif de ces droits, ainsi que les éventuels abattements applicables, dépendent de votre lien de parenté avec ces derniers (voir Chapitre 15).

L'imposition des plus-values

En cas de vente, le gain réalisé par le vendeur lors de la vente – on parle de plus-value de cession – est soumis à l'impôt sur le revenu à un taux forfaitaire, auquel s'ajoutent 12,1 % de prélèvements sociaux. Le mode d'imposition de ces plus-values dépend de leur nature.

Les *plus-values immobilières* sont imposables au taux de 16 %, soit, au titre de l'année 2009, une imposition globale de 28,1 % avec les prélèvements sociaux.

Il existe cependant de nombreuses exonérations : la plus importante concerne votre résidence principale. Quel que soit le montant de la plus-value réalisée, celle-ci échappe à toute taxation.

Pour calculer le montant de la plus-value imposable lors de la vente d'un bien immobilier autre que votre résidence principale, on applique au gain réalisé un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la cinquième. Cet abattement ayant pour effet de réduire le montant de la plus-value imposable, les plus-values réalisées sur des immeubles détenus depuis plus de quinze ans se trouvent ainsi totalement gommées.

Les plus-values mobilières, c'est-à-dire le gain réalisé lors de la vente d'actions, d'obligations, de parts de Sicav ou de FCP, sont imposables au taux de 18 %, soit un taux global de 30,1 % en 2009 avec les prélèvements sociaux. Mais cette taxation n'est effective que si vous avez vendu pour plus de 25 730 € de titres au cours de l'année 2009 (ce seuil est désormais revalorisé au 1^{er} janvier de chaque année); si vous n'avez pas atteint ce seuil, vos plus-values ne sont pas imposables : vous ne supporterez ni impôt sur le revenu ni prélèvements sociaux. En revanche, si vous franchissez ce seuil, ne serait-ce que d'un euro, la totalité de vos plus-values, quel que soit leur montant, est imposable.



Pour le calcul de la plus-value imposable, on applique un abattement d'un tiers à partir de la sixième année de détention, soit une exonération totale pour des actions ou des parts détenues depuis plus de huit ans. Mais l'application de cet abattement ne sera effective que pour les cessions réalisées à compter du 1^{er} janvier 2012 pour les titres acquis avant le 1^{er} janvier 2006; corrélativement, l'exonération totale ne jouera qu'à partir du 1^{er} janvier 2014. En outre, cette exonération partielle ou totale ne concernera que l'impôt sur le revenu proprement dit, les prélèvements sociaux restant dus sur la totalité de la plus-value réalisée.



Seules les plus-values réalisées lors d'une cession à titre onéreux sont soumises à l'impôt sur le revenu. Moralité? Si vous êtes à la tête d'un portefeuille de titres qui a pris de la valeur et que vous souhaitez faire un don à un proche portant sur une somme d'argent, il est préférable de donner directement les titres plutôt que de les vendre puis de donner l'argent issu de la vente au bénéficiaire de la donation. Cette opération vous permet d'échapper à la taxation de vos plus-values. Les titres donnés entreront alors

dans le patrimoine du bénéficiaire de la donation pour leur valeur au jour de l'acte – et non pour la valeur à laquelle vous les aviez achetés ou reçus. Si le donataire les revend immédiatement, il n'aura pas d'impôt sur le revenu à payer, ou très peu, car la plus-value sera calculée par différence entre le prix de vente et la valeur déclarée pour la donation. Vous pouvez faire la même chose avec un bien immobilier, mais n'oubliez pas que le bénéficiaire de la donation aura alors des droits d'enregistrement à payer.

Les droits en cas d'achat d'immobilier

En cas d'achat d'un bien immobilier, l'acquéreur doit payer, en plus du prix d'achat, soit des droits d'enregistrement, soit la TVA.

L'achat d'un logement ancien (qui n'est pas soumis à la TVA) donne lieu à la perception de droits d'enregistrement calculés sur le prix d'achat, dont le taux est globalement fixé à 5,09 %, qui se décompose en droits au profit du département (3,60 %), une taxe additionnelle au profit de la commune (1,20 %), une taxe au profit de l'État (0,2 %) et un prélèvement pour frais d'assiette (2,25 % du montant de la taxe au profit du département). Ces frais sont souvent perçus *via* le notaire au même moment que ses honoraires, avec lesquels ils sont, pour cette raison, parfois confondus.

En cas d'achat d'un logement neuf, il n'y a pas de droits d'enregistrement, mais l'acquéreur devra payer la TVA immobilière au taux de 19,6 % (qui est en fait incluse dans le prix d'achat) et la taxe de publicité foncière (0,715 %), calculée sur le montant hors taxe du prix d'achat.

Les placements bénéficiant d'une fiscalité avantageuse

Il existe de multiples exceptions aux règles générales d'imposition que nous venons de voir. De nombreux placements sont en effet assortis d'une fiscalité avantageuse : selon le cas, il peut s'agir d'une exonération (totale ou partielle) d'impôts portant sur les revenus de vos placements, d'une déduction des sommes versées de votre revenu imposable ou encore d'une réduction d'impôts directement soustraite au montant de votre impôt sur le revenu (voire de votre ISF).



À l'exception des livrets d'épargne réglementés, les placements défiscalisés supportent les prélèvements sociaux. Autrement dit, même si vous n'avez pas d'impôt sur le revenu proprement dit à payer sur les revenus de votre épargne, vous aurez dans tous les cas 12,1 % de prélèvements sociaux à régler, recouverts directement par l'établissement qui gère vos placements (taux valable au 1^{er} janvier 2009).

Les placements dont les revenus sont totalement ou partiellement exonérés d'impôt sur le revenu

Plusieurs moyens de placement sont concernés.

Les livrets réglementés

Les intérêts des sommes placées sur un livret A, un livret Bleu du Crédit Mutuel, un livret de développement durable, un livret d'épargne populaire et un livret Jeunes ne supportent ni impôt sur le revenu ni prélèvements sociaux.

Compte tenu des plafonds de dépôt autorisés, il est ainsi possible de faire fructifier jusqu'à 21 300 € en franchise totale d'impôt sur le revenu en ouvrant un livret A (ou Bleu) et un LDD.

Ce plafond passe à 29 000 € pour les contribuables non imposables ou faiblement imposés qui peuvent en outre ouvrir un livret d'épargne populaire.

L'épargne-logement

La prime d'épargne versée par l'État ainsi que les intérêts des sommes placées sur un compte épargne-logement (CEL) et sur un plan d'épargne-logement (PEL) de moins de douze ans échappent à l'impôt sur le revenu dès la première année. Autrement dit, l'exonération vous est définitivement acquise même si vous êtes contraint de retirer votre épargne avant l'expiration de la période minimale d'épargne de dix-huit mois (CEL) ou de quatre ans (PEL) ouvrant droit au bénéfice d'un prêt d'épargne-logement. En revanche, les intérêts perçus depuis l'ouverture du CEL ou du PEL ainsi que la prime d'épargne versée par l'État supportent 12,1 % de prélèvements sociaux (taux au 1^{er} janvier 2009). Sur les CEL, ces prélèvements dus sur les intérêts sont recouverts chaque année lors de leur inscription en compte; ceux qui sont relatifs à la prime d'épargne ne le sont que lors de son versement. Sur les PEL, les prélèvements dus sur les intérêts capitalisés depuis l'ouverture du plan sont recouverts au 31 décembre de l'année de son dixième anniversaire, puis au 31 décembre de chaque année suivante. Les prélèvements sociaux dus sur la prime d'épargne sont recouverts lors de son versement.

Les intérêts courus à compter du douzième anniversaire d'un plan d'épargne-logement sont désormais soumis chaque année, lors de leur inscription en compte, à l'impôt sur le revenu (prélèvement forfaitaire de 18 % ou barème progressif de l'impôt sur le revenu).



Qu'est-ce qu'une enveloppe fiscale ?

Le principe d'une enveloppe fiscale consiste à isoler au sein de votre patrimoine une enveloppe destinée à la constitution d'une épargne de longue durée, dont le contenu bénéficie dans ces conditions d'avantages fiscaux. À condition de ne pas toucher aux sommes placées au sein de cette enveloppe pendant une durée minimale, variable d'un produit à l'autre, les produits de votre épargne échappent à l'impôt sur le revenu (mais pas aux prélèvements sociaux).

Le non-respect de la durée minimale d'épargne entraîne généralement la remise en cause des avantages fiscaux précédemment acquis. Cette durée se décompte le plus souvent à partir de la date de vos premiers versements.

On classe traditionnellement le PEA et l'assurance vie dans la catégorie des enveloppes fiscales.

Le plan d'épargne en actions (PEA)

Destiné à la constitution et à la gestion d'un portefeuille d'actions européennes, en direct ou par l'intermédiaire de parts de Sicav ou de FCP, le plan d'épargne en actions (PEA) repose sur le principe suivant : tant que vous n'effectuez aucun retrait, et ce aussi longtemps que votre plan reste ouvert, les produits de votre épargne – dividendes, plus-values de cession... – ne supportent ni impôt sur le revenu ni prélèvements sociaux, à condition d'être laissés sur le plan. Cette exonération d'impôt sur le revenu vous est définitivement acquise au terme d'une durée minimale de cinq ans ; autrement dit, si vous retirez votre épargne cinq ans ou plus après l'ouverture du PEA, vous n'aurez pas à payer d'impôt sur le revenu sur les gains accumulés depuis l'ouverture de votre plan ; ils ne supporteront que les prélèvements sociaux prélevés lors de chaque retrait partiel (pour la fraction correspondant aux sommes retirées) et/ou de la fermeture définitive du plan. Le hic ? Tout retrait entre le cinquième et le huitième anniversaire du plan entraîne sa fermeture ; ce n'est qu'à compter de la huitième année que vous pouvez effectuer des retraits partiels tout en laissant le reste de votre épargne continuer à fructifier en franchise d'impôt sur le revenu sans limitation de durée (mais vous ne pourrez plus faire de nouveaux versements, vous pouvez seulement réinvestir les espèces du compte espèces ou les dividendes et les plus-values des actions en portefeuille).



L'arrivée du huitième anniversaire de votre PEA ne vous oblige pas à le fermer. Bien au contraire ! À condition de ne pas avoir atteint le plafond de versement de 132 000 € et de ne pas avoir effectué de retrait partiel, vous pouvez continuer à l'alimenter. C'est particulièrement intéressant : les revenus des actions acquises à l'aide de vos nouveaux versements seront immédiatement exonérés d'impôt sur le revenu. Cette exonération est définitive et n'est pas subordonnée au respect d'une nouvelle durée de blocage des fonds.



Tout retrait avant cinq ans entraîne la remise en cause de l'exonération d'impôt sur le revenu dont vous avez profité jusque-là. La totalité du gain réalisé depuis l'ouverture est alors taxée au taux de 34,6 %, prélèvements sociaux compris, pour un retrait avant deux ans, et de 30,1 %, prélèvements sociaux compris (taux au 1^{er} janvier 2009), pour un retrait après deux ans mais avant cinq ans. Toutefois, cette imposition n'interviendra effectivement que si, l'année du retrait, vous avez franchi le seuil d'imposition qui déclenche la taxation des plus-values de cession (25 730 € en 2009). Pour savoir si vous avez franchi ce seuil, vous devez ajouter au montant total des ventes de titres réalisées au cours de la même année, « hors PEA », la valeur liquidative de votre PEA à la date du retrait. Si ce seuil n'est pas atteint, vous n'avez ni impôt sur le revenu ni prélèvements sociaux à payer.

Principal intérêt du PEA : au sein de cette enveloppe, vous pouvez effectuer tous les arbitrages que vous souhaitez – c'est-à-dire vendre des actions ou des parts de Sicav et de FCP pour en racheter d'autres – sans que ces arbitrages vous pénalisent d'un point de vue fiscal puisqu'ils ne font pas tourner le compteur du seuil de cession qui déclenche la taxation des plus-values (25 730 € en 2009). Autrement dit, l'ouverture d'un PEA ne se justifie que si vous souhaitez pouvoir gérer activement votre portefeuille ; à l'inverse, si vous gérez votre portefeuille en « bon père de famille » sans multiplier les opérations d'achat/revente, il n'est pas nécessairement intéressant d'ouvrir un PEA pour pouvoir percevoir vos dividendes et vos plus-values en franchise d'impôt sur le revenu. En effet, compte tenu des deux abattements successifs dont bénéficient les dividendes d'actions imposés au barème progressif, vos dividendes échappent à l'impôt sur le revenu tant qu'ils restent inférieurs à 2542 € par an pour une personne seule et à 5084 € pour un couple marié ou pacsé (ce qui correspond à un portefeuille d'environ 84500 € – le double pour un couple – avec un rendement annuel moyen de 3 %). De même, vos plus-values échapperont à l'impôt tant que les ventes annuelles de votre foyer fiscal seront inférieures au seuil de cession.



Si vous détenez un portefeuille d'actions en direct (sans les mettre dans un PEA) et que vos ventes annuelles n'excèdent pas le seuil d'imposition fixé par l'administration fiscale (25 730 € en 2009), vos plus-values échappent à la fois à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. En revanche, dans un PEA, des prélèvements sociaux sont obligatoirement perçus sur votre gain en cas de retrait, même si la durée du plan (au-delà de cinq ans) l'exonère d'impôt sur le revenu. Faites vos comptes !



Si vous cherchez à vous constituer un complément de revenus en vue de la retraite, avec un PEA, vous pouvez opter à la sortie pour le versement d'une rente viagère : votre PEA sera alors fermé et les sommes accumulées sur votre plan transférées à un assureur chargé de vous verser des revenus réguliers, jusqu'à la fin de votre vie, aussi longue soit-elle. Lorsque la sortie en rente viagère a lieu huit ans après l'ouverture du plan, les versements successifs de la rente (on parle d'« arrérages ») sont exonérés d'impôt sur le revenu ; ils

supportent uniquement les prélèvements sociaux calculés sur une fraction de leur montant qui dépend de votre âge au moment où vous demandez la sortie en rente (par exemple, pour une sortie en rente à partir de 70 ans révolus, la fraction imposable est égale à 30 % des arrérages).

L'assurance vie

Que votre épargne soit investie sur un contrat d'assurance vie en euros ou sur un contrat en unités de compte, le régime fiscal de l'assurance vie est identique : pendant la phase d'épargne, tant que vous n'effectuez aucun retrait (on parle de « rachat »), les revenus de votre contrat sont provisoirement exonérés d'impôt sur le revenu. Ce n'est que lorsque vous effectuez un rachat partiel ou total qu'ils deviennent imposables. Ils sont alors soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu ou, si vous y avez intérêt, à un prélèvement forfaitaire de 35 % pour un rachat avant quatre ans et de 15 % pour un rachat entre quatre et huit ans. Après huit ans, les gains ne sont imposables qu'après déduction d'un abattement de 4600 € par an pour une personne seule (9600 € pour un couple marié ou pacsé), et vous pouvez opter pour un prélèvement au taux de 7,5 % pour le surplus. En clair, si le montant des gains compris dans vos rachats annuels ne dépasse pas le montant de l'abattement, vous n'aurez pas à payer d'impôt sur le revenu. En étalant donc judicieusement vos retraits dans le temps, vous pourrez ainsi récupérer votre épargne en franchise d'impôt sur le revenu.

Les produits des contrats d'assurance vie supportent également 12,1 % de prélèvements sociaux (en 2009) recouvrés directement par l'assureur qui gère votre contrat ; pour les contrats en euros, ces prélèvements sont recouvrés chaque année, lors de l'inscription des intérêts en compte ; pour les contrats en unités de compte, les prélèvements ne sont recouvrés qu'à la sortie, c'est-à-dire en cas de rachat partiel ou de dénouement du contrat.



Outre les prélèvements sociaux, pas d'impôt sur le revenu ne signifie pas nécessairement pas d'impôt. En effet, si vous êtes soumis à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), vous devez déclarer chaque année votre contrat d'assurance vie pour sa valeur de rachat.

Contrats en euros et contrats en unités de compte

Sur un contrat en euros, vos versements sont investis sur un seul support sur lequel votre capital est garanti, et les gains crédités chaque année sont définitivement acquis. Sur un contrat en unités de compte, vous pouvez répartir vos versements sur différents supports : un fonds en euros présentant les mêmes caractéristiques

que les contrats en euros et différents fonds (des parts de Sicav ou de FCP, de SCPI)... Ces contrats vous permettent de vous constituer une épargne diversifiée, mais le capital investi sur ces différents supports n'est pas garanti et leur valeur va évoluer à la hausse comme à la baisse en fonction de l'évolution des marchés.

Si, au lieu de sortir en capital, vous optez pour le versement d'une rente viagère, les produits capitalisés sur votre contrat sont définitivement exonérés d'impôt sur le revenu, quelle que soit la durée de votre contrat. En contrepartie, les versements successifs de la rente sont soumis à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux; mais ils ne sont imposés que sur une fraction de leur montant, cette fraction étant déterminée en fonction de votre âge au moment où vous demandez la liquidation de votre rente : 70 % si vous avez moins de 50 ans; 50 % si vous avez entre 50 et 59 ans inclus; 40 % si vous avez entre 60 et 69 ans inclus; 30 % si vous avez 70 ans et plus.

Le régime fiscal de l'assurance vie se distingue aussi par le sort des capitaux versés aux bénéficiaires du contrat au décès de l'assuré. Le principe est le suivant :

- ✔ Si vous alimentez votre contrat avant vos 70 ans, les sommes versées aux bénéficiaires désignés échappent à toute taxation dans la limite de 152 500 € par bénéficiaire. Au-delà de cette limite, elles sont soumises à un prélèvement de 20 %, quel que soit votre lien de parenté avec le ou les bénéficiaires.
- ✔ Si vous continuez à alimenter votre contrat après vos 70 ans, les primes versées sont alors soumises aux droits de succession pour la fraction qui excède 30 500 € (tous contrats et tous bénéficiaires confondus). Le taux applicable est déterminé en fonction de votre lien de parenté avec le bénéficiaire.



Les sommes versées en exécution d'un contrat d'assurance vie à votre conjoint ou à votre partenaire de pacs échappent à toute taxation, quel que soit leur montant : elles ne supportent ni le prélèvement de 20 % ni les droits de succession. Peu importe que vous ayez alimenté votre contrat avant ou après vos 70 ans.



Le capital versé en exécution d'un contrat d'assurance vie ne fait pas partie de votre succession. Lors du règlement de votre succession, on n'en tiendra pas compte pour déterminer la part devant revenir à chacun de vos héritiers, ni pour calculer leurs droits de succession. Autrement dit, compte tenu des deux abattements applicables – abattement de 152 500 € au titre de l'assurance vie et abattement de 151 950 € sur votre succession –, si vous avez deux enfants, vous pouvez transmettre à chacun d'eux un capital pouvant atteindre 304 450 € en franchise de droits de succession.

Les plans d'épargne salariale

Les plans d'épargne salariale permettent aux salariés et à certains dirigeants de se constituer et de gérer un portefeuille de titres avec l'aide de leur entreprise. Il existe deux types de plan :

- ✓ **Le plan d'épargne entreprise (PEE).** Destiné à la constitution d'une épargne à moyen terme, il se caractérise par une durée de blocage des fonds de cinq ans au minimum.
- ✓ **Le plan d'épargne collectif pour la retraite (Perco).** Destinés à la constitution d'une épargne en vue de la retraite, les fonds sont bloqués jusqu'à votre départ à la retraite.



Votre employeur peut – mais ce n'est pas obligatoire – compléter vos versements individuels par le versement d'un abondement plafonné par la réglementation au triple de vos versements et à 2 745 € pour un PEE et 5 489 € pour un Perco (montants 2009). Cet abondement est exonéré d'impôt sur le revenu mais supporte au moment de son versement 8 % de prélèvements sociaux, après une déduction forfaitaire de 3 %.

Pendant la phase d'épargne, le régime fiscal du PEE et celui du Perco sont identiques : les produits des sommes versées sur ces plans sont exonérés d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux à condition d'être réinvestis sur le plan et d'y rester bloqués aussi longtemps que les titres auxquels ils se rattachent.



Les sommes versées sur un PEE ou sur un Perco ne vous ouvrent droit à aucun avantage fiscal immédiat. Toutefois, si vous versez tout ou partie de vos primes d'intéressement sur un PEE ou un Perco dans les quinze jours suivant leur attribution, elles sont alors exonérées d'impôt sur le revenu à hauteur de 17 154 € en 2009 mais supportent 8 % de prélèvements sociaux, après une déduction forfaitaire de 3 %, au lieu d'être imposées en tant que salaires.

Lorsque vous demandez la délivrance des droits acquis sur un PEE, soit au terme de la période minimale d'épargne de cinq ans, soit dans certains cas de déblocage anticipé autorisés par la loi (mariage, achat de la résidence principale...), l'exonération d'impôts dont vous avez profité n'est pas remise en cause. Les gains accumulés ne supportent que les prélèvements sociaux (au taux cumulé de 12,1 % pour la fraction acquise depuis le 1^{er} janvier 2009).

Au terme du Perco, si vous optez pour une sortie en capital, les gains accumulés sur votre plan échapperont à l'impôt sur le revenu, mais ils supporteront 12,1 % de prélèvements sociaux. Si vous préférez le versement d'une rente viagère, le capital constitutif de votre rente échappera également à l'impôt sur le revenu. Les versements successifs de la rente (les « arrérages ») seront soumis chaque année à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux, mais sur une fraction seulement de leur montant : 40 % en cas de sortie en rente entre 60 et 69 ans ; 30 % à partir de 70 ans révolus...



Dans certains cas limitativement autorisés par la loi, comme l'acquisition de votre résidence principale, il est également possible de récupérer tout ou partie des sommes accumulées sur un Perco avant l'heure de la retraite : ces cas de déblocage anticipé n'entraînent pas la remise en cause de l'exonération d'impôt sur le revenu précédemment acquise.

Les placements donnant lieu à une déduction sur le revenu imposable

Les avantages accordés sous forme de déduction du revenu prennent la forme de sommes qui viennent en diminution de votre base d'imposition, c'est-à-dire de votre revenu imposable et non de l'impôt à payer. L'économie d'impôt qui en résulte est donc liée à votre taux marginal d'imposition, c'est-à-dire au taux le plus élevé auquel sont imposés vos revenus. Ce taux dépend du niveau de vos revenus et de votre quotient familial. Plus il est élevé, plus l'économie réalisée sera importante. Ainsi, une déduction de 1 000 € vous permettra de réaliser une économie d'impôts de 55 € si votre taux marginal est de 5,5 %, mais de 400 € s'il atteint 40 %. Ce type d'avantage n'est donc véritablement intéressant que si vous atteignez les tranches les plus élevées du barème. Si ce n'est pas votre cas, mieux vaut jouer la carte des investissements offrant une réduction d'impôts.

C'est sur ce principe que fonctionnent les produits d'épargne-retraite individuels, ainsi que la plupart des régimes fiscaux en faveur de l'investissement locatif dans le neuf.

Les produits d'épargne-retraite

Destinés à la constitution d'un complément de revenus en vue de la retraite, versé uniquement sous forme de rente viagère au plus tôt à partir de l'âge de la retraite, les produits d'épargne-retraite individuels – Perp, contrat Madelin, régime Préfon... – ont pour principale caractéristique d'offrir un avantage fiscal à l'entrée : chaque année, vous pouvez déduire de votre revenu imposable les sommes versées sur ces supports, dans la limite d'un plafond de déduction commun à l'ensemble des produits d'épargne-retraite (le montant de votre plafond individuel pour une année donnée figure sur votre avis d'imposition de l'année précédente). De plus, pendant la phase d'épargne, les produits capitalisés sur ces plans échappent à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux.

En contrepartie de ces avantages, les arrérages de la rente versée à la sortie sont soumis chaque année à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux dans les mêmes conditions que vos pensions de retraite servies par les régimes obligatoires (imposition au barème progressif à laquelle s'ajoutent 7,1 % de prélèvements sociaux et une cotisation d'assurance maladie de 1 %).

D'un point de vue strictement fiscal, ces produits ne sont donc intéressants que pour les personnes imposables, et parmi celles-ci surtout celles qui le sont fortement. En effet, si vous versez 5 000 € par an sur un Perp, l'économie d'impôts procurée par la déduction de vos versements ne sera que de 275 €

si votre taux marginal d'imposition est de 5,5 %, mais elle atteindra 2000 € si votre taux marginal atteint 40 %.

Mais, à la sortie, c'est l'effet inverse qui joue : plus vous atteignez une tranche élevée du barème, plus la rente que vous allez percevoir sera faible après déduction de l'impôt.



Pour que l'avantage fiscal joue à plein, il faut donc que, une fois que vous êtes à la retraite, votre taux marginal d'imposition diminue au moins d'une tranche. À défaut, le fisc vous reprendra d'une main ce qu'il vous avait donné de l'autre!

Autre intérêt des produits d'épargne-retraite, mais qui ne concerne que les contribuables assujettis à l'ISF : pendant la phase d'épargne, les sommes accumulées sur ces supports ne font pas partie de votre patrimoine imposable à l'ISF. Pendant la phase de rente, le capital constitutif de la rente échappe également à l'ISF, sous réserve que la rente soit versée au plus tôt à compter de la liquidation de votre retraite dans un régime obligatoire ou de vos 60 ans et que vous ayez alimenté votre contrat de manière régulière, tant en montant qu'en périodicité, pendant une durée de quinze ans au minimum. Toutefois, cette condition de durée minimale de cotisation ne s'applique pas aux Perp ouverts avant le 31 décembre 2008, à condition que vous l'ayez ouvert moins de quinze ans avant l'âge vous donnant droit à une retraite à taux plein. Ainsi, vous n'êtes pas soumis à cette condition si vous avez souscrit le 1^{er} octobre 2008 un Perp à l'âge de 55 ans.

L'investissement locatif dans le neuf

En optant par exemple pour le régime Borloo, vous pouvez déduire des loyers encaissés une partie du prix d'achat ou du coût de revient de votre investissement sous la forme d'une déduction étalée dans le temps (on parle d'« amortissement »). Cette déduction peut atteindre 50 % en neuf ans, 57,5 % en douze ans et 65 % en quinze ans. Dans la mesure où cet amortissement s'ajoute à vos autres charges déductibles – intérêts d'emprunt, dépenses d'entretien, frais de gestion, déduction spécifique supplémentaire de 30 % accordée dans ce régime... –, il vous permet normalement de constater un déficit foncier. Ce déficit s'impute sur votre revenu global, pour la fraction résultant des dépenses autres que les intérêts, dans la limite de 10 700 € par an (la fraction qui dépasse cette limite ainsi que les intérêts d'emprunt est imputable sur vos revenus fonciers des dix années suivantes).

Les placements ouvrant droit à une réduction du montant de l'impôt

Plusieurs types d'investissements financiers – souscription de parts de fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI), de fonds d'investissement de proximité (FIP), investissement dans des PME non cotées – et immobiliers – investissement locatif dans une résidence de tourisme, dans les Dom-Tom – sont assortis d'une réduction d'impôt sur le revenu égale à 25 % des sommes investies, retenues dans la limite de 12000 € pour un célibataire et 24000 € (frais d'entrée compris) pour un couple marié ou pacsé. L'économie d'impôt qui résulte de cette réduction, plafonnée à 3000 € pour un célibataire et 6000 € pour un couple, est indépendante de votre taux marginal d'imposition : son montant vient directement en déduction de celui de l'impôt à payer. Mais attention, si la réduction à laquelle vous pouvez prétendre est supérieure au montant de votre impôt, la différence est définitivement perdue (elle ne peut pas être reportée sur l'impôt des années suivantes).

Vous ne devez donc vous orienter vers ce type de placement que si vous êtes imposable, à condition que la réduction soit au plus égale au montant de votre impôt.



La souscription au capital de petites et de moyennes entreprises non cotées sur un marché réglementé, en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion et répondant à la définition d'une PME « communautaire », en direct ou par l'intermédiaire de fonds spécialisés, ouvre droit à une réduction d'ISF, globalement plafonnée à 50000 € par an (réduction pour dons comprise). En cas de souscription en direct ou par l'intermédiaire d'une holding, la réduction est égale à 75 % des sommes versées. En cas de souscription par l'intermédiaire d'un fonds d'investissement de proximité (FIP), d'un fonds commun de placement à risque (FCPR) ou d'un fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI), la réduction est limitée à 50 % des versements et son montant est plafonné à 20000 € par an. Mais attention, ne sont concernées que les souscriptions de parts de FIP, de FCPR et de FCPI investis à hauteur de 20 % au moins (FIP) ou de 40 % au moins (FCPR et FCPI) dans des PME de moins de cinq ans remplissant les mêmes critères qu'en cas d'investissement direct.

Chapitre 22

Les différentes options de la gestion du patrimoine

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Faire sans l'aide de personne
 - ▶ S'appuyer sur des conseils et des intermédiaires
 - ▶ Se reposer totalement sur un tiers
-

Un patrimoine n'étant pas constitué une fois pour toutes, il faut s'en occuper, le faire vivre, le gérer. Pour vous assurer qu'il fructifie au mieux et selon les objectifs que vous vous êtes fixés, aussi bien en termes de risque, de rendement, de diversification, d'horizon que de disponibilité, il vous faudra exercer un suivi, agir et prendre un certain nombre de décisions. Ce suivi nécessitera de votre part un degré de vigilance et d'intervention différent selon la taille de votre patrimoine et sa composition, mais il sera indispensable pour vous assurer une bonne qualité de gestion et la réactivité nécessaire pour ajuster le tir en fonction de l'évolution de votre situation personnelle ou de votre environnement.

Peut-être toutefois n'avez-vous ni le goût ni le temps de vous lancer dans cette aventure, ou ne vous sentez-vous pas les compétences nécessaires... Rassurez-vous, des solutions existent qui vous permettent, plutôt que d'assurer seul ces tâches de gestion, de vous entourer de conseils de professionnels ou même de déléguer totalement cette gestion à des tiers.

Tout faire soi-même

Gérer seul son patrimoine présente un certain nombre d'avantages. Pour celui qui en a le goût, cela peut d'abord se révéler passionnant et, au moins intellectuellement, fort enrichissant. Si votre patrimoine est diversifié, vous vous intéresserez à des sujets variés et développerez ainsi vos connaissances

et votre culture personnelle. Si votre patrimoine est important ou que votre entourage vous a aussi confié le sien, vous pourrez même en faire votre occupation principale! En vous passant du conseil ou de l'intervention de professionnels, vous ferez par ailleurs des économies en évitant des frais ou des commissions qui peuvent grever de façon parfois substantielle le rendement de vos actifs. Enfin, avouons-le, même sans faire preuve d'une méfiance excessive, qui peut être plus motivé que soi-même pour défendre au mieux ses intérêts?

Les conditions d'une gestion autonome

L'« autogestion » de son patrimoine n'est toutefois pas toujours aisée et l'enthousiasme n'est pas nécessairement gage de succès : avant de vous lancer, sachez qu'il vaut mieux réunir un certain nombre de conditions.

Savoir ce que l'on veut

Avant toute chose, il est indispensable que vous soyez bien au fait de votre situation et que vous ayez déterminé clairement où vous souhaitez aller. Cela suppose que vous ayez fait, si vous avez déjà quelques avoirs, un bilan de votre situation patrimoniale (voir Chapitre 12), qui vous donnera un éclairage précis sur ce que vous détenez, sur la répartition de votre patrimoine par types de placements, d'horizon et de disponibilité. Vous devez aussi être fixé sur les objectifs que vous assignez à vos investissements (voir Chapitre 11), à court et à long terme, et sur le degré de risque que vous êtes prêt à assumer (voir Chapitre 14).

Bien s'informer

Un minimum de connaissances est utile tout d'abord au candidat gestionnaire. Si vous ne l'avez pas acquis par votre formation, vous devrez être disposé à le faire par une démarche personnelle et vous sentir une bonne aptitude à comprendre et à vous intéresser à ces sujets. En outre, il vous sera nécessaire de vous tenir informé. De nouveaux produits sont lancés chaque jour, les dispositifs réglementaires sont ajustés régulièrement, les règles fiscales sont sans cesse modifiées. Lisez la presse, repérez les sites internet pertinents, les émissions audiovisuelles spécialisées, abonnez-vous aux lettres d'information sur Internet souvent gratuites, soyez curieux et attentif pour mettre à jour vos connaissances et suivre l'actualité des différents produits.

Internet : une précieuse source d'information

La naissance et le développement d'Internet a considérablement simplifié la tâche des gestionnaires de patrimoine individuels. Presse, réglementation, législation, vie des sociétés : tout devient accessible plus facilement, rapidement, sans bouger de chez soi et souvent gratuitement. Internet permet aussi de comparer les offres de produits, les prestations des intermédiaires, les tarifs, en un temps record. Comparateurs de crédit et d'assurance se sont multipliés, tandis que les sites des médias développent conseils et informations sur les sujets patrimoniaux : il ne faut plus que quelques minutes pour trouver ce qui nécessitait des heures ou des jours de démarches ou de recherche il y a encore quelques

années. Les relations de l'investisseur avec son intermédiaire en sont également profondément modifiées : aujourd'hui, le client peut non seulement consulter ses comptes sur Internet, mais il peut aussi effectuer la plupart des opérations bancaires qui nécessitaient auparavant sa visite au guichet (virements, passages d'ordre, commandes de chéquier...). Les clients des courtiers en ligne disposent d'un service d'information et de réalisation d'opérations boursières encore plus complet. Et, s'ils recherchent la seule exécution des ordres de Bourse, sans aucun besoin de conseil, c'est là qu'ils trouvent les taux de courtage les plus faibles.



Si vous avez investi en Bourse, il vous est particulièrement recommandé de suivre la vie des sociétés dans lesquelles vous avez investi afin de pouvoir être informé, non seulement de leurs résultats financiers, mais aussi de tout événement (projet, difficulté...) qui peut avoir une influence sur le cours de leurs actions. Pour cela, vous pouvez consulter le site des sociétés en question. Mais voyez aussi ceux de la presse financière sur ces mêmes sociétés et n'oubliez pas celui de la Bourse où le titre est coté (en général, en France, NYSE Euronext) et celui de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org).

Bien sûr, s'informer demande de disposer d'un peu de temps, et c'est là une autre contrainte dont il vous faut tenir compte : le temps de l'information et celui de la gestion proprement dite. Si vous avez le goût et l'intérêt pour ces sujets, cela vous sera plus facile et vous paraîtra moins contraignant. La gestion peut même devenir une vraie passion !

Des domaines plus ou moins accessibles

Le temps que vous devrez consacrer à la gestion de votre patrimoine et la facilité que vous en aurez dépendent bien sûr de la nature de vos biens. Ainsi, surveiller le solde de votre livret A et y effectuer retraits et versements sont des tâches faciles et rapides, tandis que gérer un portefeuille immobilier requiert beaucoup plus de compétences et de disponibilité. D'une façon



générale, plus votre portefeuille est important et diversifié, plus sa gestion sera complexe et coûteuse en temps.

Vous avez retenu qu'il est plus prudent, sur le marché des actions, de diversifier ses achats pour ne pas faire porter son risque sur une seule société ou un nombre très réduit? Facile à dire, mais comment choisir tout seul ou comment faire si l'on n'a de toute façon pas les fonds suffisants pour constituer un portefeuille d'actions assez varié? La solution existe en faisant appel à des produits de gestion collective. Sous le nom de Sicav ou de FCP, les organismes de placements collectifs de valeurs mobilières (OPCVM) sont des portefeuilles collectifs gérés par des professionnels (voir Chapitre 16). Leur composition peut être plus ou moins sophistiquée (des actions seulement ou des actions et d'autres valeurs mobilières) : les professionnels choisissent et gèrent pour vous! De la même façon, les *trackers* (voir Chapitre 17) sont des produits collectifs qui vous permettent de prendre position facilement et par un seul produit sur l'ensemble des actions composant un indice, dont ils suivent strictement l'évolution.

Les limites du « tout faire soi-même »

Quels que soient vos compétences, votre appétit à le faire et votre disponibilité, sachez qu'il y a des opérations que vous ne serez de toute façon pas autorisé à faire vous-même. Tel est le cas des achats et des ventes en Bourse : seuls des professionnels agréés (dits « membres du marché ») sont réglementairement habilités à négocier sur les marchés dans une Bourse, c'est-à-dire à exécuter vos ordres. Même si vous passez vos ordres par Internet, et que cette « désintermédiation virtuelle » vous donne l'impression que vous êtes le seul acteur, votre ordre sera porté et négocié par l'opérateur agréé de l'intermédiaire financier responsable du site que vous utilisez. Si vous êtes un adepte de produits autres que les actions et les OPCVM (les marchés dérivés, par exemple), assurez-vous que l'intermédiaire que vous choisissez accepte des ordres pour ces instruments, car tous ne le font pas.

Faire appel à des conseils ou à des intermédiaires

Vous voulez prendre vos décisions de gestion vous-même, mais vous éprouvez le besoin de vous entourer de conseils ou de vous faire assister dans un certain nombre de tâches? De nombreux professionnels peuvent vous fournir ce service, dans différents domaines. Certains sont spécialisés dans un type d'investissement ou de conseil précis : le conseiller en investissement financier, l'intermédiaire en assurance, le conseiller fiscal. D'autres sont

des généralistes, aptes à vous conseiller ou à vous assister dans plusieurs domaines ou dans tous. Mais, aujourd'hui, les frontières s'estompent et la tendance est à la diversification : les banques font de l'assurance, les assureurs offrent des produits bancaires et s'ouvrent à la gestion de fortune, les courtiers en ligne proposent des assurances vie, les notaires se mettent aux produits financiers. Jusqu'aux hypermarchés qui, après avoir investi le marché du crédit à la consommation, développent une gamme de plus en plus complète de produits financiers (assurance vie, fonds garantis...), avec des tickets d'entrée de quelques centaines, voire quelques dizaines d'euros.

Le conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI)

Le CGPI peut vous proposer des conseils dans des domaines différents : l'investissement financier, l'immobilier, l'assurance... Il a le plus souvent un statut libéral et a généralement commencé sa carrière comme conseiller de clientèle dans une banque. L'intérêt des CIF est qu'ils ne sont pas liés à un seul fournisseur de produits, ce qui vous ouvre la porte à un plus grand choix d'investissements. Cette liberté leur permet de sélectionner et d'abandonner les fournisseurs en fonction de la qualité qu'ils leur attribuent et représente un plus pour vous : non seulement elle est (normalement) gage d'une plus grande exigence, mais elle permet au CGPI de vous proposer des produits sur mesure plus précisément adaptés à votre besoin. C'est par exemple le cas dans le domaine de l'assurance vie, où ils peuvent vous offrir des formules constituées de produits plus diversifiés que les contrats classiques, gérés par des sociétés de gestion différentes (contrats multigestionnaires).

Ils présentent aussi l'atout d'une relation stable car la même personne vous conseille généralement pendant des années, voire toute votre vie.

Le CGPI est rémunéré soit sous forme d'honoraires (selon des modalités précisées dans une lettre de mission et préalablement acceptées par le client), soit par une rémunération liée aux placements effectués par le client.

Le CGPI n'est toutefois bien sûr pas la solution miracle : comme dans toute profession, certains sont plus compétents que d'autres, et certains peuvent être tentés de donner parfois la préférence dans leurs conseils à des produits sur lesquels ils reçoivent du fournisseur une commission plus importante. Faites jouer le bouche à oreille et comparez l'offre par rapport à un autre CGPI ou à une banque.

Le démarchage

Si l'on vous propose un investissement, un conseil ou un service financier ailleurs que dans un lieu destiné à la commercialisation de produits financiers (par un contact à votre domicile ou sur votre lieu de travail, par exemple), cela consiste en du démarchage. Sauf s'il s'agit d'une banque dont vous êtes déjà client vous proposant des produits ou des services qui correspondent à vos habitudes d'investissement. Sachez que le démarchage n'est pas autorisé pour tous les produits : il ne peut en particulier porter sur des produits dont le risque maximal n'est pas connu au moment de l'investissement

ou dont le risque de perte est supérieur au montant de votre mise de fonds initiale. Vérifiez l'habilitation du démarcheur en consultant le fichier des démarcheurs (www.demarcheurs-financiers.fr) et ne signez rien le jour même : vous disposez, selon les cas, d'un délai de réflexion de 48 heures ou d'un délai de rétractation de 14 jours. Aucun règlement ne peut vous être demandé le jour où vous êtes démarché.

Vous trouverez sur le site internet de l'AMF (www.amf-france.org) la liste des produits et des services autorisés au démarchage, ainsi que des conseils utiles.

Le CIF, un statut nouveau pour le conseil financier

S'il n'existe pas à proprement parler de statut de CGPI aujourd'hui – bien qu'une partie de la profession milite pour sa création –, ceux d'entre eux qui se consacrent à l'investissement financier en sont désormais dotés. En 2003 a en effet été créé par la loi un statut spécifique de conseiller en investissements financiers (CIF), qui a permis d'encadrer l'exercice de cette profession par un ensemble de règles qui renforcent la protection du client.

Le CIF est une personne morale ou physique qui exerce à titre de profession habituelle une activité de conseil portant sur un certain nombre de services financiers définis par le Code monétaire et financier (achat et vente de produits financiers, crédit, change...). Il doit justifier d'un niveau de compétence minimal (formation ou expérience professionnelle), souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle et adhérer à l'une des associations habilitées par l'Autorité des marchés financiers (AMF) à octroyer ce statut (au nombre de six fin 2008).

Vous pouvez consulter sur le site de l'AMF (www.amf-france.org) la liste des CIF et de leurs associations.



Le CIF conseille d'utiliser des produits ou des services, mais ne les fournit pas. La réception-transmission d'ordres ou la gestion pour compte de tiers, par exemple, ne peuvent être effectuées que par un intermédiaire ayant le statut

de prestataire de services en investissement. En revanche, rien n'interdit à un CIF de posséder en sus d'autres statuts, tels que ceux de courtier en assurances ou d'agent immobilier. Et inversement, certains professionnels (banques, sociétés de gestion, avocats, notaires, experts-comptables...) peuvent fournir des prestations de conseil en investissements financiers sans acquérir le statut de CIF.



Le CIF n'est pas autorisé à vous demander de lui verser des fonds, sous quelque forme que ce soit, autres que ceux correspondant à ses honoraires de conseil.

Il est par ailleurs tenu quasiment aux mêmes obligations réglementaires en matière d'information du client que le prestataire en service d'investissement soumis à la directive européenne Mif (voir plus loin dans ce chapitre).

Les CIF sont contrôlés par l'association professionnelle à laquelle ils adhèrent. Ils peuvent aussi faire l'objet d'un contrôle spécifique de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui peut les sanctionner en cas de manquement aux dispositions législatives et réglementaires ou à leurs obligations professionnelles.

L'intermédiaire en assurance

Si les canaux de distribution des produits d'assurances se diversifient, les principaux intermédiaires restent les courtiers et les agents d'assurances.

Le courtier en assurances

Le courtier en assurances ne vend pas directement de contrats à ses clients, mais il les conseille dans le choix de leurs contrats, puis les représente et les aide dans leurs relations avec la ou les compagnies d'assurances retenues. Doté du statut de commerçant indépendant, il n'est pas lié à une compagnie d'assurances en particulier, mais travaille avec plusieurs compagnies, qu'il met en concurrence pour vous, ce qui le rend en principe en mesure de prodiguer des conseils objectifs.

Sa rémunération prend généralement la forme d'une commission.

L'agent général d'assurances

Contrairement au courtier, l'agent général d'assurances ne représente pas l'assuré, mais une compagnie d'assurances. Bien qu'exerçant une activité indépendante de distribution et de gestion de produits d'assurances, il est lié à un assureur (parfois plusieurs pour des branches différentes) dont il commercialise les contrats et dont il est mandataire. Il ne vous proposera donc que les contrats maison.



Tout intermédiaire en assurance a l'obligation de s'inscrire sur le registre des intermédiaires en assurance afin de pouvoir exercer son activité en France. Cette inscription est soumise au contrôle préalable de l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance (Orias) qui vérifie que le candidat remplit bien les conditions et les exigences prévues par le Code des assurances pour exercer sa profession. Il vous est possible de vérifier vous-même l'habilitation d'un courtier ou d'un agent en consultant le registre (www.orias.fr).

Des obligations en matière de transparence et de conseil

Avant toute signature de contrat, l'intermédiaire en assurance doit vous fournir par écrit les informations suivantes :

- ✓ Informations sur sa structure : numéro d'immatriculation, liens financiers éventuels avec une ou plusieurs compagnies d'assurances, coordonnées de l'autorité de contrôle et, s'il y a lieu, du service de réclamation ;
- ✓ Informations sur le(s) contrat(s) proposé(s) : existence éventuelle d'un lien contractuel d'exclusivité avec la ou les assureurs proposés, récapitulatif de vos besoins et de vos souhaits, motivation des conseils qu'il vous donne sur le choix d'un contrat déterminé ;
- ✓ Sur toute correspondance ou publicité vous étant adressée : identité, adresse et immatriculation, et, s'il y a lieu, nom de la compagnie d'assurances garantissant le contrat objet du courrier ou de la publicité.

Banques et assureurs : le chargé de clientèle

Répondant parfois à la dénomination de conseiller de clientèle et relayé par un « conseiller en patrimoine » quand vos économies sont plus importantes, le chargé de clientèle est un salarié d'un établissement financier ou d'une compagnie d'assurances. Il suit les comptes des clients ayant un certain niveau de patrimoine dans leur établissement (qui est de l'ordre de quelques dizaines de milliers d'euros, mais avec d'assez sensibles différences d'un établissement à l'autre) et est leur interlocuteur habituel pour répondre aux questions qu'ils ont sur leurs placements. Leur champ de compétence couvre tous les produits qui peuvent être souscrits *via* leur établissement, c'est-à-dire aussi bien les comptes courants, livrets, produits boursiers, crédits, assurances vie et, de plus en plus, toute la gamme des produits d'assurance. Mais, bien sûr, il ne vous proposera pas les produits d'établissements concurrents !

Avoir un interlocuteur unique est évidemment un avantage car cela vous facilite la vie dans votre agence et avoir un chargé de clientèle qui vous connaît bien et sait vous signaler à bon escient un produit qui vous correspond bien est précieux. Toutefois, il faut savoir que la relation établie est souvent très temporaire car les changements d'affectation d'une agence ou d'un service à l'autre sont assez fréquents.

Quelle que soit la nature du produit ou du service qu'il vous propose, votre intermédiaire financier a envers vous des obligations de conseil et d'information. Celles-ci ne sont toutefois pas identiques, qu'il s'agisse d'instruments financiers, de crédit ou d'assurance vie.

Le nouveau cadre réglementaire en matière d'information et de conseil sur les instruments financiers

Le 1^{er} novembre 2007 est entrée en vigueur la directive européenne sur les marchés d'instruments financiers (dite « directive Mif »), qui a notamment pour objet de mieux protéger le client. Même si la France avait une certaine avance par rapport à d'autres pays européens en la matière, la directive a renforcé et précisé certaines obligations des intermédiaires financiers (banques et entreprises d'investissement) en matière de conseil et d'information de leurs clients.

Ainsi, si votre chargé de clientèle vous fournit un service de conseil personnalisé portant sur des instruments financiers (ce qui exclut comptes bancaires, livrets, assurances vie), il doit évaluer votre situation financière, vos objectifs, vos connaissances et votre expérience financière pour vérifier l'adéquation du service à votre situation. S'il n'effectue que la transmission ou l'exécution de vos ordres, il doit mesurer vos connaissances et votre expérience sur les produits concernés pour s'assurer qu'ils sont appropriés. Attention, cela veut dire que votre interlocuteur est amené à vous poser un certain nombre de questions assez précises sur votre situation personnelle et patrimoniale : il est de votre intérêt d'y répondre avec le plus d'exactitude possible pour que vous soit fourni le conseil le plus adapté ! L'intermédiaire n'a d'ailleurs pas le droit de vous donner de conseils en investissement s'il ne dispose pas des informations nécessaires vous concernant.

Vous devez par ailleurs bénéficier d'une information « exacte, claire et non trompeuse » qui vous permette d'agir en connaissance de cause. Et, selon qu'il exécute lui-même vos ordres ou qu'il en délègue le traitement, votre intermédiaire est tenu de vous informer soit sur les moyens qu'il utilise pour en assurer la meilleure exécution possible (sa « politique d'exécution »), soit sur la procédure suivie pour sélectionner les intervenants à qui il les confie.

Enfin, s'il considère que les investissements en instruments financiers que vous souhaitez réaliser ne sont pas adaptés à votre situation ou à vos connaissances, votre prestataire vous en alertera.

Information et conseil en matière de crédit

Le Code de la consommation encadre les informations qui doivent être fournies au client désirant souscrire un prêt. Elles prennent notamment la forme d'une « offre préalable » dont le contenu diffère selon qu'il s'agit d'un crédit immobilier ou d'un crédit à la consommation. Le code prévoit aussi que le souscripteur bénéficie d'un délai de réflexion (crédit immobilier) ou d'un délai de rétractation (crédit à la consommation). Mais la responsabilité du professionnel va au-delà de l'information puisqu'elle s'étend à un devoir de mise en garde à l'égard de l'emprunteur « non averti » en cas d'octroi de prêt excessif ou à l'égard des coemprunteurs. La banque doit ainsi avertir l'emprunteur des risques qu'il prend en souscrivant un crédit qui présente un caractère déraisonnable, mais elle doit aussi prévenir et informer chaque personne signataire de l'emprunt.

Information et conseil en matière d'assurance vie

D'un point de vue juridique, l'assurance vie n'est pas un instrument financier. Elle n'entre donc pas dans le cadre de la directive sur les marchés financiers (directive Mif), mais elle est régie par la réglementation propre à l'assurance. Celle-ci impose la délivrance obligatoire d'un certain nombre d'informations au client, d'une part au moment de la souscription du contrat et, d'autre part, pendant la durée de vie du contrat.

Au moment de la souscription, l'assureur doit, outre les informations communes à tous les contrats d'assurance (information sur les prix et garanties, projet de convention ou notice d'information sur le contrat), vous fournir un certain nombre d'informations spécifiques telles que la remise contre récépissé d'une note d'information sur les conditions d'exercice de la faculté de renonciation et sur les dispositions essentielles du contrat. À défaut, votre faculté de renonciation (qui est normalement de trente jours à compter du premier versement) est prolongée de huit ans ! L'article L. 132-5-2 du Code des assurances énonce précisément les informations requises de l'assureur.

Pendant la durée de vie du contrat, l'assureur doit notamment (à l'exception de certains contrats spécifiés par le Code des assurances) vous communiquer chaque année :

- ✓ Le montant de la valeur de rachat ;
- ✓ Le montant des capitaux garantis (pour les fonds en euros) ;
- ✓ La « prime » du contrat (c'est-à-dire vos versements de l'année) ;
- ✓ Le rendement garanti et la participation aux bénéfices techniques et financiers du contrat ;
- ✓ Pour les contrats en unités de compte, la valeur des unités de compte et leur évolution annuelle.

Par ailleurs, en application de la directive européenne de 2002 sur l'intermédiation en assurance, votre intermédiaire a l'obligation, depuis le 30 avril 2007 en France, d'indiquer par écrit les justifications de ses conseils en assurance vie selon vos besoins. À charge pour vous, bien sûr, d'indiquer de la façon la plus précise possible, éventuellement par écrit, ce que sont vos besoins afin qu'il puisse vous fournir le meilleur conseil...

L'entreprise d'investissement

Connues précédemment sous le nom de « sociétés de Bourse » (ou d'« agents de change » avant la disparition de ce statut en 1989), les entreprises d'investissement sont des sociétés qui exercent pour le compte de leurs clients leur activité sur les marchés financiers. Une minorité d'entre elles sont encore indépendantes, beaucoup ayant été rachetées par des groupes bancaires dont elles sont aujourd'hui filiales.

Les entreprises d'investissement sont agréées par le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECED) et contrôlées par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Elles doivent être membres de l'entreprise de marché NYSE Euronext (la Bourse) afin de pouvoir négocier des ordres sur les marchés boursiers français. Leur gamme de services proposés aux particuliers est assez large, allant de la simple réception-transmission d'ordres (*discount broker*, généralement *via* Internet) à des services à plus ou moins forte valeur ajoutée (exécution des ordres, conseil, recherche, analyse financière...). Vous pourrez aussi, par leur intermédiaire, avoir accès à des produits que les banques ne proposent pas, tels que les options, les *warrants* ou les certificats.

L'approche et la relation sont souvent plus personnalisées que dans une banque généraliste. Il faut néanmoins généralement disposer d'un minimum de 10 000 à 15 000 € pour devenir client.

Le courtier en ligne

Apparus avec le développement d'Internet, les courtiers en ligne sont soit des sociétés indépendantes, soit des services ou des filiales en ligne d'établissements bancaires ou d'entreprises d'investissement. Ils sont aujourd'hui au nombre d'une dizaine sur le marché français, dont quatre représentent 80 % de part de marché. Ils proposent, comme leur nom l'indique, leurs services de façon quasi exclusive sur Internet.

Si cette dernière particularité ne représente pas un obstacle pour vous, faire appel à un courtier en ligne pourra vous faire gagner du temps et souvent de l'argent, car les frais y sont moins élevés. Mais ne faites pas des tarifs votre

seul critère de choix car des éléments comme l'ergonomie du site ou la qualité des services offerts ont aussi toute leur importance. Ainsi, un site bien fait où vous naviguez aisément et trouvez facilement et rapidement toutes les informations dont vous avez besoin vous fera gagner du temps.

Côté services, certains courtiers en ligne proposent un conseil et une information développés, et mettent à votre disposition analyses, documents de recherche et bases de données plus ou moins approfondis et abondants. Vous pouvez consulter régulièrement votre portefeuille et passer vos ordres *via* votre téléphone portable, recevoir des alertes personnalisées, connaître l'actualisation en temps réel de la valeur de votre portefeuille, etc.

L'offre de produits s'élargit : l'assurance vie est ainsi apparue récemment, la gamme de fonds s'étend, des services bancaires sont proposés... et même des services de gestion privée.

Le service apporté pour votre portefeuille donne lieu, comme chez un autre intermédiaire, à des frais de courtage et à des droits de garde (voir Chapitre 17), mais leurs montants sont souvent inférieurs.

- ✓ **Les frais de courtage sont généralement fonction des montants de transaction**, décroissant avec l'importance de ceux-ci, mais souvent aussi du nombre d'ordres passés par période (mensuelle, généralement), et comportent parfois une part forfaitaire. Globalement, les tarifs sont nettement plus avantageux si vous passez beaucoup d'ordres, mais c'est un point à examiner soigneusement car, selon votre type d'intervention, votre facture pourra différer de façon sensible d'un courtier à l'autre.
- ✓ **Les droits de garde, lorsqu'ils sont facturés, sont très variables** d'un courtier à l'autre (de l'ordre de 0,10 ou 0,20 % par an environ).
- ✓ **L'abonnement correspond au droit d'accès au passage des ordres et à différents services du site**. Il n'est pas forcément payant, et s'il l'est, représente quelques euros par mois.
- ✓ **La tenue de compte n'est pas toujours facturée**.
- ✓ **Les frais d'entrée pour les OPCVM et les contrats d'assurance vie sont parfois gratuits**.

Certains services peuvent être facturés en plus (valorisation du portefeuille en temps réel, expertise téléphonique, analyse technique, clôture ou transfert de compte...).

La banque privée

Si votre patrimoine atteint un certain niveau, vous intéressez les banques privées. Celles-ci sont soit des banques destinées spécifiquement aux gros

patrimoines, soit des départements s'occupant des plus gros clients dans les banques de réseau. Il est très difficile de déterminer le seuil qui vous rend éligible à ces établissements ou à ces services car il est variable d'une banque à l'autre! Disons qu'il faut quand même avoir un patrimoine de plusieurs centaines de milliers d'euros (mais ces seuils ont tendance à baisser).

Si vous ne souscrivez pas un mandat de gestion (voir plus loin), vous avez droit à un conseil qui, comme chez un autre intermédiaire, n'est pas facturé en tant que tel. La banque se rémunère par les commissions. Cela dit, la banque privée facture souvent en sus (avec l'accord préalable du client) les services très spécifiques ou qui demandent un travail important (par exemple, une étude sur une succession complexe, l'intervention d'un expert externe à l'établissement...). Cela peut être assez coûteux, mais ce sont des services à forte valeur ajoutée, d'autant plus appréciables et utiles que le patrimoine est important et diversifié dans sa nature.

En termes de produits financiers, la gamme proposée s'étend à des produits pour lesquels l'accès et le conseil sont parfois limités ailleurs, tels que les titres non cotés, les *hedge funds*, les produits structurés ou des contrats d'assurance vie spécifiquement conçus. Mais leurs compétences sont aussi fiscales ou juridiques, car la banque est en mesure, après avoir établi un diagnostic complet et approfondi de votre situation patrimoniale, de vous bâtir une vraie stratégie d'investissement (transmission, régime matrimonial, produits non financiers...).



Gestion patrimoniale, gestion (ou banque) privée, ingénierie patrimoniale, gestion de fortune... les vocables varient en fonction des établissements. Si la banque privée est généralement une banque spécifique qui a pour seul métier la gestion ou le conseil des gros patrimoines, gestion patrimoniale et gestion de fortune cohabitent souvent, dans cet ordre, au sein des banques de détail, comme deux niveaux de services en fonction de l'importance du patrimoine du client.

Les *family offices* constituent le *nec plus ultra* de la gamme, réservée à une frange très limitée de population (plusieurs dizaines de millions d'euros nécessaires!). Développés surtout aux États-Unis, ils s'occupent de la fortune d'une famille entière et leurs prestations s'étendent à des services tels que les déclarations d'impôts, les formalités administratives, la comptabilité personnelle, le conseil sur les achats.



Si votre patrimoine ne vous permet pas d'accéder à une banque privée, intéressez-vous à de nouveaux types de banque sans guichet, qui commencent à voir le jour. Filiales ou déclinaisons électroniques de banques privées, elles proposent une large gamme de produits et font bénéficier leurs clients de l'expérience de la maison mère en matière de gestion privée.

Les associations d'épargnants

Dans le cas particulier de l'assurance vie, les contrats peuvent transiter par des associations d'épargnants (Afer, Agipi, Afif Épargne, Asac-Fapès, Gaipare...) qui souscrivent des contrats « de groupe » négociés auprès d'un assureur. Ces associations constituent une force de proposition et de défense des souscripteurs d'assurance vie non négligeable auprès des pouvoirs publics. Sachez que, si votre association était dissoute, votre contrat perdurerait. En revanche, le contrat ne vous étant pas propre, certaines dispositions peuvent en changer à votre corps défendant.

L'agent immobilier

L'agent immobilier intervient dans environ la moitié des transactions immobilières. Il a un rôle d'intermédiaire entre acheteur et vendeur, ou entre bailleur et locataire. Si vous confiez à un agent immobilier la vente, l'achat ou la location d'un logement, vous avez l'obligation de signer un mandat qui indique les limites de sa mission (simple recherche de l'acheteur, du vendeur ou du locataire, ou service incluant la négociation) et le montant de sa rémunération. Sa durée est limitée dans le temps, en général trois mois. Il précise qui paiera la commission (généralement l'acheteur lorsqu'il s'agit d'un particulier, ce qui permet de ne pas l'inclure dans l'assiette des droits de mutation et des honoraires du notaire).

L'agent immobilier a envers vous un devoir de conseil sur le prix auquel vous mettez en vente. Il est responsable des mentions qui figurent dans l'acte qu'il fait signer, vérifie la surface indiquée, l'existence de servitudes, la réalisation des diagnostics obligatoires (amiante, bilan énergétique...).

Son intervention peut représenter un vrai « plus » s'il est compétent, motivé, connaît parfaitement le marché local, et *a fortiori* si vous n'habitez pas sur place et que vous disposez de peu de temps. N'hésitez pas à en rencontrer plusieurs et renseignez-vous sur leur réputation pour vous donner les meilleures chances.



Si vous confiez la vente d'un logement à un agent immobilier, vous pouvez lui donner un mandat simple ou exclusif. Dans le premier cas, cela signifie que vous pouvez faire la même chose avec d'autres agences, ou faire vous-même la recherche, tandis que, dans le second cas, vous vous engagez à donner à l'agence l'exclusivité de la vente. Bien que leur validité juridique ne soit pas certaine, il existe des mandats « semi-exclusifs », qui permettent un partage d'exclusivité entre une agence et le propriétaire. Quelle que soit votre décision, sachez toutefois qu'elle n'est pas figée une fois pour toutes car votre mandat a une durée de vie limitée...

Le notaire

Le notaire est connu surtout pour son rôle dans les transactions immobilières ou les actes de famille : son intervention, qui confère un caractère authentique aux actes et aux contrats entre parties, est obligatoire dans un certain nombre de cas (mutation immobilière, contrat de mariage, donation...). Sa situation proche des familles lui permet d'être très bien informé du marché immobilier local. Pensez-y si vous recherchez un bien immobilier : souvent, ils sont avertis avant les agences immobilières d'un projet de vente!

Mais le champ d'activité des notaires s'étend aussi à toutes les opérations de transmission et de gestion de patrimoine (professionnel ou privé) et au conseil juridique et fiscal. Le notaire peut, par l'intermédiaire de filiales dont il n'est pas mandataire social, être aussi agent immobilier ou courtier en assurances, et certains proposent à leurs clients des investissements financiers. Dans ce dernier domaine, son métier l'incitera souvent à une stratégie d'investissement plutôt prudente, en ligne avec son rôle de défenseur des patrimoines familiaux, et la gamme de produits ne sera peut-être pas très étendue (essentiellement assurance vie et un éventail de fonds). Mais certains cabinets notariaux disposant de collaborateurs formés en gestion financière offrent une compétence financière de bon niveau.

Le statut de notaire

Bien qu'exerçant une profession libérale, le notaire a un statut d'officier public investi d'une mission d'autorité publique. Il est nommé par le ministre de la Justice. Il est soumis au secret

professionnel et est tenu à un devoir de conseil qui doit le conduire à informer son client sur les choix qui s'ouvrent à lui et sur les conséquences des actes qu'il va signer.

Le conseil fiscal

Deux types de professionnels sont habilités à vous conseiller.

L'expert-comptable

Si vous êtes entrepreneur particulier, vous avez probablement affaire à un expert-comptable. Par la bonne connaissance qu'il a de votre patrimoine, il peut vous conseiller dans vos orientations d'investissements financiers ou immobiliers. Dans le domaine fiscal, il est responsable de l'établissement de la déclaration de revenus qu'il effectue pour vous et doit vous informer des

dispositions fiscales en vigueur et des avantages ou des exonérations dont vous pourriez bénéficier.

Le conseiller fiscal

Quelle que soit la structure dans laquelle il exerce son activité, le conseiller fiscal a pour spécialité de vous informer sur les aspects fiscaux de vos investissements et de vous conseiller sur la meilleure façon d'optimiser votre gestion patrimoniale en termes de fiscalité. Son aide peut être précieuse si vous avez une situation fiscale complexe, que vous détenez un patrimoine important qui justifie l'élaboration d'une véritable stratégie fiscale susceptible d'alléger votre imposition ou en cas de litige avec l'administration fiscale.

Confier la gestion à un tiers

Vous pouvez aussi confier la gestion de votre patrimoine à des mandataires. Après avoir défini avec eux, sous forme de mandat écrit, l'objectif que vous leur assignez et les modalités par lesquelles ils vous rendront compte de leurs résultats, vous pourrez vous reposer sur leurs compétences.

L'investissement immobilier

Deux types de professionnels peuvent agir pour votre compte dans le domaine immobilier.

L'administrateur de biens

Le métier d'administrateur de biens consiste à gérer, pour le compte d'un propriétaire ou d'un syndicat de propriétaires, des biens immobiliers locatifs. Il intervient dans le cadre d'un mandat de gestion signé avec le propriétaire, dont la durée est limitée à un an, renouvelable par tacite reconduction.

L'administrateur de biens recherche pour vous le locataire, rédige le bail, effectue l'état des lieux, fait réaliser les travaux nécessaires, s'assure du paiement de vos loyers et vous les reverse, calcule les charges récupérables en fin d'année. Il vous représente auprès de votre locataire avec qui vous n'avez normalement pas de relation directe. Sa rémunération prend la forme d'honoraires de gestion généralement calculés comme un pourcentage du loyer perçu de votre locataire. Peuvent s'y ajouter de façon *ad hoc* des honoraires de conseil pour des prestations telles que l'établissement de déclarations fiscales ou des missions d'expertise.

Le courtier en crédit immobilier

Il est un autre domaine en matière d'immobilier où vous pouvez confier à un tiers ce que vous ne souhaitez pas ou que vous estimez ne pas pouvoir bien faire vous-même : la recherche de crédit. Plutôt que de faire le tour des banques pour demander quel taux elles peuvent vous consentir et négocier les meilleures conditions, vous pouvez en effet confier cette tâche à un spécialiste qui fait office d'intermédiaire entre vous et les établissements financiers prêteurs : le courtier en crédit immobilier. Après avoir constitué votre dossier, il le présente aux banques lui semblant les mieux adaptées à votre cas et les met en concurrence, en incluant votre propre banque.

L'investissement financier

Pour déléguer à un tiers la gestion de son patrimoine financier, il faut lui confier un *mandat de gestion*. Les professionnels offrant le service de « gestion déléguée » sont des sociétés de gestion de portefeuille ou des établissements financiers.

Les sociétés de gestion de portefeuille sont d'un point de vue réglementaire des prestataires de services d'investissement qui exercent à titre principal l'activité de gestion pour compte de tiers. Elles sont agréées par l'AMF. Ce sont des professionnels chevronnés qui offrent souvent une gestion plus personnalisée et plus innovante que les grands établissements bancaires. Certaines se sont ainsi spécialisées dans des domaines tels que la gestion alternative, d'autres dans les petites et moyennes valeurs. Sachez que leur domaine d'activité ne couvre toutefois que les instruments financiers et qu'elles n'ouvrent leur porte aux clients particuliers qu'à partir d'une certaine taille de portefeuille (à titre indicatif, autour de 150 000 € environ).

L'objet du mandat de gestion

Quel que soit l'intermédiaire financier avec lequel vous le signerez, le mandat de gestion signé entre votre mandataire et vous (le mandant) doit obligatoirement contenir les informations suivantes :

- ✓ L'objectif donné à la gestion ;
- ✓ Les catégories d'investissements autorisés et le degré d'autonomie du mandataire ;
- ✓ Les modalités d'information du client sur l'évolution de son portefeuille ;
- ✓ Le mode de rémunération (part fixe et/ou proportionnelle aux résultats obtenus) ;
- ✓ La durée du mandat et les conditions de résiliation.



Par ce contrat, vous donnez tout pouvoir au professionnel sur la gestion de votre portefeuille pour la durée du contrat, dans la limite de l'orientation de gestion définie avec le mandataire en fonction de votre profil. C'est alors lui qui décide de la composition de votre portefeuille et des actions à conduire pour remplir au mieux les objectifs que vous lui avez assignés.

Apportez un grand soin à définir vos objectifs, cela vous évitera déceptions ou malentendus. Par ailleurs, intéressez-vous au résultat. Ce n'est pas parce que vous déléguez que vous ne devez pas exercer un minimum de suivi. Le gestionnaire doit vous rendre compte au moins une fois par semestre (ou plus si le contrat le prévoit) : à vous d'y veiller. C'est par ailleurs plus stimulant pour le professionnel de voir que vous vous intéressez à ses choix.

Sachez que le mandat peut stipuler une obligation de résultat minimal – par exemple, un montant de perte à ne pas dépasser – et que la réglementation prévoit que les opérations qui sont réalisées pour votre compte et leur fréquence doivent être motivées exclusivement par votre intérêt.

Le mandat de gestion en instruments financiers

Selon ce que vous souhaitez et la taille de votre portefeuille, le mandat pourra porter sur la gestion de titres en direct ou se limiter aux OPCVM. Seule la gestion en OPCVM est accessible à des portefeuilles plus modestes (quelques dizaines de milliers d'euros dans certaines banques, courtiers en ligne ou petites sociétés de gestion). Le service n'est dans ce cas pas personnalisé, tous les investisseurs répondant au même profil se voyant appliquer la même démarche d'investissement.

Si le mandat autorise l'investissement direct en Bourse, la gestion peut être plus personnalisée. Avec votre accord, la gamme des produits peut aussi s'étendre aux produits dérivés ou, inversement, exclure telle ou telle sorte de titres. L'accès à ce type de mandat de gestion se situe aux alentours de 50 000 €.

Les obligations découlant de la directive Mif pour la gestion déléguée

Afin de vous fournir le service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers, votre prestataire de services d'investissement doit s'informer de vos connaissances et de votre expérience en matière d'investissement, ainsi que de votre

situation financière et de vos objectifs d'investissement, de manière à pouvoir gérer votre portefeuille de façon adaptée à votre situation. Il ne peut pas vous le fournir dans le cas contraire.

Le mandat de gestion en assurance vie

Souvent dénommés « mandats d'arbitrage », ce sont des mandats proposés essentiellement sur Internet, pour des montants sous gestion de quelques milliers d'euros. Le professionnel gère les OPCVM du contrat en fonction de profils de risque définis.

Le coût du mandat de gestion

Bien que les tarifs varient assez sensiblement d'un intermédiaire à l'autre, les principes sont communs.

Le mandat prévoit toujours une commission proportionnelle aux capitaux gérés : de 0,5 à 1,5 % du montant géré par an. Peuvent ensuite s'y ajouter (en contrepartie d'une commission sur le capital géré allégée) des commissions liées aux résultats de gestion obtenus par le professionnel. Il peut alors s'agir :

- ✔ D'une participation aux résultats : 5 à 10 % des gains réalisés environ ;
- ✔ D'une commission de surperformance : 10 à 20 % des gains réalisés au-delà d'une certaine référence (un indice boursier, par exemple) ;
- ✔ D'une commission sur les performances positives : pas de frais de mandat de gestion s'il n'y a pas de gains, mais un coût de mandat généralement plus élevé en cas de bons résultats.

Outre ces frais qui rémunèrent la délégation faite au professionnel, n'oubliez pas qu'il faut s'acquitter de frais de Bourse liés à l'achat et à la vente de titres (voir plus haut). Les frais d'entrée sur OPCVM ne sont en revanche souvent pas facturés en tant que tels et les droits de garde sont inclus dans la commission de mandat. Enfin, pour les contrats d'assurance vie, des frais sont généralement perçus sur les versements (bien que souvent inexistantes pour les offres en ligne) ainsi que des frais de gestion et des frais d'arbitrage.

Sixième partie

S'informer et se défendre



Dans cette partie...

Les « producteurs » et les « consommateurs » de produits financiers ne sont pas placés dans la même situation : le monde de la finance est un monde dominé par l'offre et le consommateur est amené à choisir entre des produits complexes dont il peut rarement maîtriser les mécanismes. Pour compenser cette asymétrie de situation et d'information, les pouvoirs publics édictent des règles pour protéger les épargnants, et les régulateurs (AMF, Banque de France, Acam) sont chargés de les faire respecter, de même qu'ils essaient de faire en sorte que les informations soient les plus claires et transparentes possible... Même passées par le prisme du régulateur, les informations fournies doivent être décryptées, nous nous y employons dans cette partie. La crise a-t-elle changé la donne ? Sans doute, et nous lancerons quelques pistes de réflexion. Enfin, cette sixième partie vous présente les moyens qui sont à votre disposition pour vous défendre si vous estimez un jour être lésé.

Chapitre 23

Comprendre les informations clés

Dans ce chapitre :

- ▶ Comprendre les comptes des entreprises
- ▶ Lire les prospectus d'opération des sociétés cotées
- ▶ Lire les prospectus d'OPCVM

Que vous investissiez dans des produits boursiers directement (notamment en achetant des actions) ou indirectement au travers de produits collectifs comme les OPCVM, vous avez besoin de vous informer et de comprendre les informations mises à votre disposition. Malheureusement, ces informations sont souvent complexes et difficiles à décrypter. Sans chercher à faire de chacun de vous un spécialiste de l'analyse financière, ce chapitre a pour modeste vocation de vous donner quelques clés de lecture des comptes des entreprises et des « prospectus » (c'est la terminologie consacrée) visés par l'AMF, que ce soit au moment des opérations faites par les sociétés cotées ou pour l'agrément des Sicav et FCP.

Lire les comptes des entreprises

Investir sur le marché actions (et obligations dans une certaine mesure), c'est connaître les entreprises dans lesquelles on place de l'argent (et auxquelles on prête). Le travail des gérants d'actions (dans les caisses de retraite ou dans les sociétés de gestion d'OPCVM, par exemple) est d'identifier les actions à acheter et celles dont il faut se défaire. De même, si vous souhaitez gérer vous-même un portefeuille d'actions, vous devrez sélectionner un certain nombre de valeurs selon un certain nombre de critères.

Si vous détenez des actions en direct de sociétés (cotées), vous avez normalement reçu une convocation à l'assemblée générale annuelle d'approbation des comptes. Celle-ci a lieu le plus souvent en mai ou en juin car, dans leur grande majorité, les sociétés ont un exercice qui correspond à l'année civile, et doivent publier leurs comptes avant le 30 juin. Si vous

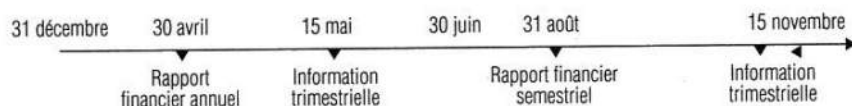
souhaitez exercer votre droit de vote, il faut comprendre un minimum les comptes de la société dont vous détenez une fraction du capital.

Quels documents, et à quel rythme ?

Toutes les sociétés (y compris celles qui ne sont pas cotées) doivent publier leurs comptes régulièrement. Elles doivent également, et ce quelle que soit leur taille, les déposer chaque année au greffe du tribunal de commerce dans le mois suivant leur approbation par l'assemblée générale des actionnaires (ou des associés pour les SARL). Cette assemblée doit elle-même intervenir dans les six mois de la clôture des comptes, qui coïncide en général, mais pas toujours, avec l'année civile.

Les principales informations périodiques que doivent publier les sociétés cotées, généralement sur leur site internet, sont le rapport financier annuel (comptes + rapport des commissaires aux comptes), le rapport financier semestriel (comptes condensés + rapport des commissaires aux comptes) et les informations trimestrielles (chiffre d'affaires et situation générale).

Figure 23-1 :
Calendrier simplifié de publication des informations périodiques d'une société cotée qui clôture ses comptes au 31 décembre.



Depuis le 31 décembre 2008, comme une directive européenne en fait obligation à tous les États membres de l'Union européenne, il y a dans chaque État au moins une société d'archivage officielle. En France, il s'agit de la direction des Journaux officiels. Toute l'information diffusée par les sociétés cotées est ainsi archivée sur le site des Journaux officiels et accessible gratuitement à l'adresse : www.info-financiere.gouv.fr ainsi que sur le site privé www.francereginfo.com qui a conçu une mise en forme standardisée de l'information réglementée, et diffuse sous une forme indexée et pratique – gratuitement elle aussi – l'ensemble des documents émanant des sociétés françaises et européennes, cotées en France et à l'étranger.

En plus des documents obligatoires décrits plus haut, il existe deux documents que les sociétés ont pris l'habitude de publier mais qu'elles n'ont pas ou plus le devoir de publier :

- ✓ **Le rapport annuel.** Il regroupe les comptes et les annexes que les sociétés présentent à leurs actionnaires au moment de l'assemblée générale annuelle ainsi que divers documents dus aux actionnaires.
- ✓ **Le document de référence.** C'est un document très complet (entre 200 et 300 pages) qui regroupe une foule d'informations sur la société (son activité et les risques liés, son actionnariat, ses dirigeants, ses comptes, ses prévisions le cas échéant...). La moitié des sociétés cotées en France en publient un chaque année.

Voilà pour les informations régulières que les sociétés cotées doivent publier. En outre, elles doivent compléter ces informations dès qu'elles ont connaissance d'un événement, heureux ou malheureux, qui pourrait avoir une influence sur le cours de l'action, en publiant des *communiqués*. Quand elles voient que leur résultat sera moins bon que prévu, elles font ce que l'on appelle des *profit warnings* (en français, "alertes sur résultats").

Bilan et compte de résultat

Les comptes des entreprises sont essentiellement constitués du bilan (photographie de la société à un moment de l'année, au 31 décembre pour les sociétés dont l'exercice coïncide avec l'année civile), du compte de résultat (qui retrace les différents flux qui se sont produits pendant l'année pour aboutir au résultat), d'un tableau de trésorerie et des annexes (qui donnent des informations « extracomptables », tels les engagements hors bilan).

Le bilan

Voici, de manière très simplifiée, la structure du bilan d'une entreprise (voir Figure 23-2).

ACTIF	PASSIF
ACTIF IMMOBILISÉ	CAPITAUX PERMANENTS
Immobilisations	Capitaux propres
Immobilisations incorporelles Frais de recherches, brevets, licences, marques...	Capital Réserves Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)
Immobilisations corporelles Terrains, constructions...	Dettes long terme
Immobilisations financières Titres de participation	Dettes à long terme
ACTIF CIRCULANT	DETTES À COURT TERME
Stocks Matières premières, consommables, marchandises...	Fournisseurs Dettes fiscales et sociales Autres dettes Dettes financières
Réalisable ou disponible Créances commerciales, autres débiteurs, placements de trésorerie, banques, caisses...	

Figure 23-2 :
Structure simplifiée du bilan d'une entreprise

Que regarder dans un bilan en tant qu'investisseur ?

- ✓ **L'actif net** différence entre l'ensemble des biens et l'ensemble des dettes. Il correspond en fait aux capitaux propres et permet de savoir ce qui resterait aux actionnaires si l'entreprise devait cesser son activité et rembourser ses dettes.
- ✓ **Le ratio d'endettement (dettes/capitaux propres) mesure le degré de dépendance de l'entreprise à l'égard des capitaux extérieurs.** Très au-dessus de 1, il marque un endettement excessif, mais un endettement bien en dessous de 1 serait le signe que l'entreprise n'utilise pas toutes ses capacités de croissance.
- ✓ **Plusieurs ratios visent à mesurer la rentabilité économique de l'entreprise,** la rentabilité du capital et d'évaluer ce que l'on appelle la « création de valeur » pour l'actionnaire. Rentabilité comptable ou économique = résultat net/capitaux investis (fonds propres + endettement net). Rentabilité des capitaux propres = résultat net/capitaux propres.

Le compte de résultat

Voici, de manière très simplifiée, la structure du compte de résultat d'une entreprise (voir Figure 23-3).

Ventes de marchandises	} Total A'
Production vendue (biens et services)	
Production stockée	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
Autres produits	
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION (A)	
Achats de marchandises	} Total B'
Variation de stock (marchandises)	
Achats d'approvisionnements	
Variation de stock d'approvisionnements	
Autres charges externes	
Impôts, taxes et versements assimilés	
Rémunération du personnel	
Charges sociales	
Dotations aux amortissements	
Dotations aux provisions	
Autres charges	
TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION (B)	
1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (Total A - Total B)	
Produits financiers	
Charges financières	
2 - RÉSULTAT FINANCIER (Produits - charges)	
Produits exceptionnels	
Charges exceptionnelles	
3 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (Produits - charges)	
Impôts sur les bénéfices (4)	
BÉNÉFICE OU PERTE (Total 1 + 2 + 3 + 4)	

EBE
 (Excédent brut d'exploitation) :
Total A' - Total B'

Figure 23-3 :
Structure simplifiée du bilan d'une entreprise

Un résultat peut en cacher un autre !

Il est nécessaire de bien faire la différence entre les différents types de résultats :

- ✓ **L'EBE (chiffre d'affaires - charges d'exploitation) permet d'apprécier le résultat des opérations courantes** (sans prise en compte de la politique d'investissement). Il correspond peu ou prou à l'« EBITDA » anglo-saxon.

- ✓ **Le résultat d'exploitation ou opérationnel prend en compte le processus d'investissement** car, par rapport au résultat précédent, il intègre les dotations aux amortissements (les frais d'acquisition d'une machine sont répartis sur plusieurs années, on dit qu'elle est amortie sur X années; la dotation aux amortissements est la charge annuelle correspondante) et aux provisions (qui résultent de la dépréciation des stocks, par exemple).
- ✓ **Le résultat financier est la différence entre les produits financiers et les charges financières.** Dans le cas d'une société très endettée, le résultat financier sera négatif; dans le cas d'une société qui a des excédents de trésorerie bien placés, ce résultat sera positif.
- ✓ **Le résultat exceptionnel retrace, le cas échéant, les opérations qui ne relèvent ni de l'exploitation ni du financier, par exemple la cession d'un immeuble.** À une période, la mode était, pour certains groupes logés dans des immeubles de prestige, de céder ces immeubles et de devenir locataires. À court terme, une telle opération dégage une importante plus-value et donc un résultat exceptionnel. Elle peut ne pas être bénéfique à long terme.
- ✓ **Le résultat net est obtenu après prise en compte du résultat financier et d'un éventuel résultat exceptionnel.** Il peut arriver qu'une société ait des difficultés opérationnelles « masquées » par un bon résultat net dû à des cessions d'actifs... Elle vend ses bijoux de famille pour faire face à des difficultés courantes.

Que regarder en priorité ?

Les documents dont il vient d'être question sont complexes et leur lecture fine suppose des connaissances approfondies en comptabilité et en analyse financière ainsi qu'un suivi attentif des entreprises comparables et de la conjoncture.

En outre, selon que l'on est un actionnaire minoritaire ou majoritaire, que l'on est déjà actionnaire ou que l'on se pose la question de le devenir, que l'on recherche un investissement de long terme ou que l'on veut faire des allers-retours, on ne regarde pas la même chose et on n'est pas intéressé par les mêmes données.



Un actionnaire fidèle, qui souhaite avoir des revenus réguliers, va s'intéresser à la politique de distribution de la société, alors qu'un actionnaire qui veut faire des allers-retours va s'intéresser au potentiel d'appréciation de la valeur du titre.

- ✓ **Précepte n° 1 : Regarder aussi les notes en annexe aux comptes.** C'est là que vous trouverez des informations sur les engagements hors bilan (accords qui peuvent engager la société sans que cela se voie dans les comptes, explication des provisions passées...) et sur la situation de trésorerie de l'entreprise.
- ✓ **Précepte n° 2 : Regarder le résultat à différents niveaux,** et pas forcément à celui auquel communique la société le plus volontiers, car elle peut vouloir cacher ses difficultés.
- ✓ **Précepte n° 3 : Ne comparer que ce qui est comparable.** Malheureusement, il n'y a pas obligatoirement de définition unique et standardisée du résultat net ou du taux de marge. Pendant quelques années, il a été très à la mode de parler d'EBITDA, notion très proche de celle de l'EBE, qui masquait bien souvent un endettement très élevé. À la suite d'une utilisation excessive par nombre d'entreprises de notions anglo-saxonnes qui ressemblaient à des notions françaises sans se confondre tout à fait avec elles, l'AMF a demandé que les notions utilisées soient strictement définies.

Comptes sociaux, comptes consolidés

Les groupes sont tenus de faire des *comptes consolidés*, qui donnent une idée de la santé de l'ensemble du groupe. Ce sont eux que regardent les analystes financiers, ce sont eux également, et eux seuls, qui sont tenus de suivre les normes comptables dites « IFRS ».



Les *normes IFRS* désignent les nouvelles normes comptables inspirées de la culture anglo-saxonne que tous les groupes cotés en Europe doivent appliquer. Elles exigent notamment de valoriser les actifs à leur *valeur de marché*, par opposition à leur coût historique. Jusque-là, en France, quand une entreprise avait un immeuble dans son patrimoine, elle l'inscrivait dans son bilan à sa valeur d'achat. Si entre-temps la valeur baissait, en application du principe de prudence, elle passait ce que l'on appelle des *provisions*, qui diminuaient la valeur du bien ; mais si la valeur augmentait, elle n'en tenait pas compte. Aujourd'hui, dans leurs comptes consolidés, les entreprises doivent enregistrer les fluctuations de la valeur de leur patrimoine, à la hausse comme à la baisse. Cela engendre une plus grande volatilité de la valeur comptable des entreprises, et traduit la priorité donnée à la valeur de marché. Tout ce qui va donner de la *valeur* à l'entreprise et à ses actionnaires sera privilégié par rapport à des investissements de long terme pourtant très utiles qui seraient moins susceptibles de prendre de la valeur marchande. L'application de ces normes est partiellement remise en question, notamment pour les actifs financiers détenus par les banques et les compagnies d'assurance, en raison notamment de la volatilité qu'elle engendre et de l'effet boule de neige qu'une telle volatilité occasionne.



Les analystes financiers (professionnels travaillant au sein des établissements financiers ou dans les salles de marché des investisseurs) doivent étudier les comptes des entreprises dans le détail, assister aux assemblées générales, interroger les dirigeants, suivre l'ensemble des communiqués publiés pour se faire l'idée la plus juste de la valeur de l'entreprise qu'ils suivent. Et conseiller à l'achat celles qui sont sous-évaluées par rapport à ce que l'on appelle leur « valeur intrinsèque », et recommander la vente de celles qui valent trop cher par rapport à leur potentiel. Mais les analystes restent extérieurs à l'entreprise, et leurs conclusions s'en ressentent. Les patrons du CAC 40 sont prompts à critiquer les analyses qui... ne leur sont pas assez favorables. Les analystes ont tendance à converger dans leurs analyses. Est-ce parce que l'analyse des premiers donne le ton ou parce que, disposant des mêmes informations, ils aboutissent nécessairement aux mêmes conclusions ?

Comprendre les opérations faites par les sociétés cotées

Les sociétés cotées ou qui font une offre de titres financiers au public ont des occasions de communiquer des informations. On parle à ce sujet d'« informations occasionnelles ». Mais ces occasions, ces événements, sont suffisamment importants pour que l'on s'y attarde un peu.

Augmentation de capital

L'objectif d'une augmentation de capital est d'obtenir des capitaux supplémentaires, de l'argent frais, pour financer la croissance ou reconstituer ses fonds propres. C'est ce que l'on appelle aussi parfois faire appel au *marché primaire*, marché primaire que l'on oppose à tort au *marché secondaire* (que certains assimilent à la Bourse) et qui serait le marché de l'occasion (titres déjà émis) et des occasions (autrement dit, des tuyaux). D'un côté, le financement de l'économie et, de l'autre, celui de la spéculation.



Cette vision des choses est erronée. Le marché dit « secondaire » apporte la *liquidité* au marché primaire. Qui souscrirait à une émission d'actions ou d'obligations d'une entreprise qu'il ne connaît pas s'il n'avait pas la certitude de pouvoir les revendre ultérieurement ? Sans marché secondaire, pas de marché primaire.

Le droit dit « boursier » s'applique dès l'offre de titres au public, et avant même la cotation en Bourse.



Dans le jargon des sociétés cotées, de l'AMF et des banques, l'*émetteur* est l'entreprise qui émet des titres (des actions, dans le cas d'une augmentation de capital, des obligations dans le cas d'un emprunt).

Le droit préférentiel de souscription (DPS)

Pour éviter que les actionnaires déjà présents au sein de la société soient dilués, c'est-à-dire voient leur poids relatif diminuer mécaniquement, à l'issue d'une augmentation de capital, la loi a prévu un mécanisme qui leur donne la priorité.

Chaque actionnaire existant se voit alors attribuer le droit d'acheter le nombre d'actions qui lui permettra de maintenir son poids dans le capital de la société; pour chaque action, un DPS. Si l'augmentation de capital porte par exemple sur un quart du capital (qui passerait de 100 millions d'euros à 125 millions d'euros), chaque actionnaire a la possibilité d'acheter le quart du

nombre d'actions qu'il possède. Si un actionnaire possède quatre actions de la société, il aura le droit de se porter acquéreur d'une action au prix de l'offre, auquel il ajoutera les quatre DPS auxquels lui donnent droit ses quatre actions.

Mais comme la souscription à l'augmentation de capital n'est pas obligatoire, les actionnaires qui ne souhaiteraient pas « suivre » peuvent vendre leurs DPS sur le marché. Le DPS est négocié librement, son cours peut varier. Pour pouvoir acheter une action, les investisseurs extérieurs doivent acheter des DPS et déboursier en plus le prix de l'action.

Introduction en Bourse

Un moment essentiel dans la vie d'une société. Après quelques années de croissance, une entreprise a besoin, pour se développer, de faire appel à des capitaux plus diversifiés et de sortir de la main de ses banquiers. Ses actionnaires ont aussi envie de rendre liquide une partie de leur patrimoine.

Pour cela, s'introduire en Bourse est souvent la solution. Cette introduction en Bourse s'accompagne souvent, mais pas nécessairement, d'une augmentation de capital.

Une société de services informatiques compte 300 salariés, fait 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et 1,5 million d'euros de résultat. Pour se développer à l'international, elle a besoin de 5 millions d'euros en argent « frais ». Pour trouver ces 5 millions d'euros, elle peut soit faire appel à un investisseur qu'elle convainc d'entrer à son capital, au risque de perdre le contrôle de sa société, soit faire appel à de nombreux investisseurs en introduisant sa société en Bourse.

Tout le problème est de fixer le prix. Comme la société n'est pas encore cotée, on ne peut pas déterminer cette valeur par des critères objectifs comme la capitalisation boursière, c'est-à-dire la valeur de l'action multipliée par le nombre d'actions, qui ne traduit d'ailleurs jamais parfaitement la valeur d'une entreprise.



D'autres méthodes existent.

- ✓ **La méthode patrimoniale** consiste à évaluer séparément chaque élément de l'actif et du passif et à en faire la somme algébrique. Mais cette méthode a ses limites car certains postes sont plus ou moins faciles à évaluer (savoir-faire, avance technologique...).
- ✓ **La méthode des multiples ou de la rentabilité** consiste à considérer qu'une entreprise s'achète X fois sa capacité bénéficiaire. Le multiple le plus couramment utilisé est le PER, que l'on a défini plus haut comme étant le cours de Bourse divisé par le bénéfice net.

Mais on ne se contente pas de regarder les résultats passés, on essaie de prévoir les résultats futurs. On n'achète pas en Bourse une société qui avait de la valeur (ce que nous permet de savoir l'analyse de ses comptes passés) mais une société qui va prendre de la valeur. L'évaluation des entreprises consiste à essayer de prévoir leur valeur dans l'avenir. Pour cela, il faut faire des hypothèses de croissance réalistes (fondées sur une analyse du marché, du secteur, des forces et faiblesses de l'entreprise).

L'analyste chargé de fixer le prix d'introduction de la société aboutit ainsi à une certaine valeur globale. Pour rendre l'opération d'introduction attractive, il doit y avoir une décote par rapport à cette valeur.

Les privatisations, un cas particulier d'introduction en Bourse

Les privatisations ont connu un grand succès car il s'agissait de mettre sur le marché une partie de très grosses entreprises, particulièrement pérennes puisqu'elles étaient possédées à l'origine à 100 % par l'État. Elles n'ont rien à voir avec les petites entreprises dynamiques qui ont été introduites sur le marché au moment de la bulle internet et dont on achetait les bénéfices futurs, pas toujours au rendez-vous.

1986 a marqué la première vague des privatisations, avec la mise sur le marché d'une partie du capital de grandes banques comme la Société Générale ou BNP Paribas... D'autres ont suivi. Certaines ont eu un énorme succès, comme l'ouverture du capital de France Télécom.

Les offres publiques

Une offre publique d'achat (OPA) est une offre lancée par une société (cotée ou non) sur une autre société, cotée. Elle peut être amicale si les deux parties sont d'accord ou inamicale si la société convoitée (autrement appelée la

« cible ») est hostile à cette prise de contrôle. Il peut s'agir d'une OPA (« A » pour achat) ou d'une OPE (« E » pour échange) si, au lieu de proposer un paiement « en cash », la société acquéreuse propose de payer avec ses propres titres. Parfois, l'opération est mixte.

Les règles applicables aux OPA et aux OPE sont complexes et soulèvent de très nombreuses questions.

Se trouve-t-on dans un cas où il y a obligation de lancer une OPA ?

Une OPA peut être rendue obligatoire du fait d'un *franchissement de seuil*. En effet, les textes prévoient qu'une société qui acquiert des titres d'une autre doit le faire savoir publiquement. Ils fixent des seuils (5 %, 10 %, 20 % du capital); dès lors que ces seuils sont franchis par une société, celle-ci doit déclarer ses intentions (souhaite-t-elle ou non prendre le contrôle de la société cible?). Le franchissement du seuil du tiers du capital entraîne, sauf exception, l'obligation de lancer une offre publique sur l'ensemble du capital.

Le prix offert est-il suffisant ?

C'est le sujet qui fait l'objet du plus de contestations. En cas d'OPA obligatoire, l'AMF vérifie que le prix offert est au moins égal aux derniers prix du marché (depuis 2006, le prix de référence est le prix le plus élevé payé par l'offrant sur une période de douze mois précédant l'offre).

Peut-on se défendre contre une OPA hostile ?

L'État doit-il jouer un rôle? Ici interviennent les notions de mesures anti-OPA et de pilules empoisonnées, ainsi que de patriotisme économique (y a-t-il des sociétés qui doivent rester françaises, même dans un monde soumis à la concurrence? Dans le cas de sociétés multinationales, quelles sont les autorités qui doivent exercer le contrôle sur les opérations?).

Ces sujets ont récemment fait l'objet de modifications en profondeur : la directive européenne d'avril 2004 a été transposée en droit français par une loi du 31 mars 2006 et complétée par des modifications du règlement général de l'AMF (septembre 2006). Il est question de modifier les seuils à partir desquels il faut déclarer ses intentions et lancer une OPA.



Le prospectus

Si vous voulez vous faire une opinion sur une opération particulière (augmentation de capital ou OPA, par exemple), vous pouvez consulter le prospectus visé par l'AMF.

Toute offre de titres au public suppose en effet la rédaction d'un *prospectus* expliquant l'opération, et qui est mis en ligne sur le site de l'AMF et sur celui



de l'entreprise. Il comporte un résumé (environ 2500 mots, mais c'est déjà pas mal!) qui doit être facile d'accès. C'est pourquoi l'entreprise doit soit publier ce résumé dans un ou plusieurs journaux de large diffusion, soit publier un communiqué qui indique où le résumé peut être consulté.

Les points clés du prospectus sont l'activité et les marchés de l'entreprise, les risques et les litiges, les modalités de l'opération et les chiffres clés (résultats et perspectives).



Le visa de l'Autorité des marchés financiers ne signifie pas que celle-ci recommande l'opération ni même que les informations contenues dans le document sont toutes parfaitement exactes et sincères. Il reflète le contrôle de cohérence que l'AMF a effectué : toutes les informations qui doivent être communiquées au public y figurent, les commissaires aux comptes ont bien procédé à leurs diligences...

Lire les prospectus d'OPCVM

Si vous n'avez décidément ni le temps ni l'envie de gérer vous-même votre portefeuille, mais que vous souhaitez profiter indirectement de la Bourse ou, plus prosaïquement, que vous vous êtes laissé convaincre par votre intermédiaire des vertus d'un fonds présenté comme extrêmement performant, vous allez acheter un OPCVM (Sicav ou fonds commun). Mais saurez-vous ce qu'il y a derrière? Comprendrez-vous de quoi il est composé? De combien seront les frais facturés? Comment apprécier sa performance?

Sachez que tous les OPCVM sont agréés par l'AMF et que la plupart d'entre eux (à l'exception notable des fonds communs de placement en entreprise – FCPE – qui sont les fonds d'épargne salariale. Voir Chapitre 19) sont consultables sur la base Geco de l'AMF (voir sur le site de l'AMF : www.amf-france.org). Chacun d'entre eux est décrit avec minutie dans un *prospectus*. Les prospectus complets sont standardisés puisque l'on y retrouve systématiquement un prospectus simplifié, une note détaillée et le règlement du fonds ou les statuts de la Sicav. Seule la remise du *prospectus simplifié* est obligatoire. Mais le prospectus simplifié fait lui-même une dizaine de pages et sa compréhension, nécessaire, n'est pas toujours aisée.

Décryptons ensemble un prospectus simplifié (voir Figure 23-4).



Prospectus simplifié du FCP "EUODIA 70 C MONDE"

A. PARTIE STATUTAIRE

I- Présentation Succincte

- 1- Denomination: EUODIA 70 C MONDE
- 2- Forme Juridique: Fons Commun de Placement de droit français
- 3- Société de Gestion: EUODIA 70 C MONDE

II- Informations Concernant les Placements et la Gestion

- 4- Classification
- 5- Objectif de Gestion et Indicateur de Référence
- 6- Stratégie d'Investissement et Profil de Risque
- 7- Souscripteur Concerné et Profil de l'Investisseur
- 8- Durée Minimum de Placement Recommandée: 6 ans

III- Informations sur les Commissions, les Frais et la Fiscalité

- 9- Commissions de Souscription et de Rachat
- 10- Frais Fractures a l'OPCVM par la Société de Gestion

IV- Informations d'Ordre Commercial

- 11- Affectation des Résultats
- 12- Date et Périodicité de la Valeur Liquidative
- 13- Code Interne/ISIN

V- Informations Supplémentaires

- 14- Date de Publication du Prospectus Simplifié

B. PARTIE STATISTIQUE

- 15- Performances du FCP à la date du...
- 16- Présentation des Frais facturés a l'OPCVM au Cours du Dernier Exercice Clos à la date du...



Figure 23-4 :
Prospectus simplifié d'une OPCVM.

- ① Classification.
- ② Objectif de gestion et performance.
- ③ Profil de risque.
- ④ Profil de l'investisseur et durée minimum de placement recommandée.
- ⑤ Frais.

Loupe 1 : Classification

Vous devez savoir bien sûr à quelle catégorie appartient le fonds auquel vous souscrivez. La classification officielle émane de l'AMF et, pour faire simple, opère une distinction selon les actifs auxquels le fonds est majoritairement exposé. Il y a donc des fonds actions (exposition au risque actions supérieure à 60 %), des fonds obligations, des fonds monétaires, des fonds alternatifs, des



fonds à formule et des fonds diversifiés (tous ceux qui ne peuvent pas être classés dans les catégories précédentes).

Quelques points clés :

- ✓ **Ne pas confondre cette classification avec des classifications commerciales**, que l'on appelle aussi « profilées » parce qu'elles font référence au profil de risque de l'investisseur (comme « dynamique », « équilibré », « prudent » et « sécurité ») et n'engagent pas le gestionnaire du fonds.
- ✓ **L'exposition au risque (actions, par exemple) n'est pas exactement la même chose que l'investissement (en actions)**. Un fonds exposé à 80 % au risque actions peut ne pas contenir autant d'actions et ce, en raison de l'utilisation de produits dérivés qui décuplent le risque!
- ✓ **Certains OPCVM monétaires sont éligibles au PEA!** En effet, l'éligibilité au PEA dépend, elle, non pas de l'exposition, mais de l'investissement. Pour permettre aux investisseurs de mettre dans leur PEA des produits liquides et sûrs avec lesquels ils peuvent faire des arbitrages de leur portefeuille actions, les professionnels ont créé des produits dont le rendement est calé principalement sur les taux d'intérêt à court terme, mais qui sont investis à plus de 75 % en actions françaises.
- ✓ **Les fonds à formule sont une catégorie très particulière de fonds**. Les prospectus simplifiés qui les présentent sont eux-mêmes très différents de celui-ci. Sachez en tout cas que, lorsqu'elles existent, les formules et les garanties ne valent que si vous restez la durée prévue dans la formule. Il ne faut donc pas avoir besoin de cet argent d'ici là. Faites-vous bien préciser ces points par votre conseiller...

Loupe 2 : Objectif de gestion et performance

Le gestionnaire se fixe un objectif de performance qui est généralement exprimé par rapport à un indicateur de référence. Pas trop compliqué quand il s'agit d'un indice connu (CAC 40 par exemple), moins simple quand il s'agit d'un indicateur composite. Sachez que certains fonds cherchent délibérément à répliquer l'indice de référence. Ils auront donc, à peu de choses près, les mêmes performances (moins les frais de gestion!); d'autres fonds n'utilisent l'indicateur que comme un élément d'évaluation de la gestion *a posteriori*. Dans ce cas, le gérant pourra sélectionner des valeurs n'ayant rien à voir avec l'indicateur, espérant faire mieux que l'indice. Il peut arriver qu'il fasse moins bien!

Les performances passées du fonds sont indiquées dans la partie statistique. Sur ce sujet, quelques éléments à bien avoir en tête :



- ✓ Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. C'est rappelé dans tous les prospectus, mais cela vaut le coup d'être redit ici.
- ✓ Les performances sont calculées nettes de frais.
- ✓ Le prospectus présente à la fois un graphique des performances annuelles et un tableau comparant les performances annualisées du fonds avec celles de son indice de référence, sur un an, trois ans, cinq ans.
- ✓ La performance annualisée (calculée par la méthode des intérêts composés) correspond à la conversion de la performance d'un investissement en base annuelle.

Par exemple, si un fonds A a eu une performance de 5 % sur six mois et un fonds B de 4 % sur quatre mois, la performance annualisée du fonds A est de 10 % et celle du fonds B de 12 %. Inversement, la performance annualisée peut être inférieure à la moyenne des taux annuels. Exemple : si un fonds a une performance de 10 % en deux ans, la performance annualisée est de 4,88 % et non de 5 % si l'on divisait la performance totale par 2. La comparaison avec les performances de l'indice sur un an, trois ans, cinq ans n'est pas toujours pertinente; l'idéal serait de comparer sur la durée minimale préconisée par le fonds.



- ✓ Les performances sont toujours présentées dividendes réinvestis.

Soyez attentif si vous comparez avec un indice qui est calculé « dividendes non réinvestis » (dont la performance est mécaniquement moindre). Si vous avez opté pour un OPCVM de distribution, dans lequel par définition les dividendes ne sont pas réinvestis, n'ajoutez pas les revenus perçus à la performance mentionnée ici pour apprécier la rentabilité de votre investissement car l'exercice a déjà été fait.

Loupe 3 : Profil de risque

Ces rubriques vous permettent de savoir à quel type de risques le fonds (et donc vous-même) est exposé. Vous en avez une idée au travers de la classification, mais cela ne suffit pas, car vous savez seulement si vous êtes plus sur un fonds actions ou obligations... Cette partie met en quelque sorte les points sur les « i »; elle vous dit dans quels instruments financiers le fonds est investi et détaille les risques auxquels vous êtes exposé.

Les principaux risques possibles sont :

- ✓ **Le risque en capital.** Il est presque systématiquement présent dans les OPCVM actions et obligations.

- ✓ **Le risque actions.** Il ne faut surtout pas sous-estimer le risque de baisse comme on l'a vu au mois d'octobre 2008 et d'une manière générale sur l'année 2008 et au début 2009.
- ✓ **Le risque de surexposition.** Ce risque est lié à l'utilisation de produits dérivés qui ont un fort effet de levier, c'est généralement ce qui permet aux fonds de faire mieux que l'indice de référence mais, en cas de baisse du marché sur lequel il est exposé, cela aggrave la perte!
- ✓ **Le risque de change.** Il existe si le fonds est exposé à des devises autres que l'euro.
- ✓ **Le risque de crédit,** qui existe quand il y a des obligations dans le portefeuille car il représente le risque éventuel de dégradation de la signature de l'émetteur.

Loupe 4 : Profil de l'investisseur et durée minimale de placement recommandée

Dans cette (ou ces) rubriques (elles sont parfois séparées), les prospectus insiste sur le profil de l'investisseur. Dans les prospectus les plus anciens, les formules sont peu explicites, par exemple : « Ce fonds s'adresse aux investisseurs qui souhaitent s'exposer aux marchés actions. » De plus en plus, l'AMF impose des formules un peu plus directes telles que « ce fonds s'adresse aux investisseurs recherchant une valorisation dynamique du capital tout en acceptant les risques des marchés actions ».

Enfin, et surtout, il y a dans cette partie une indication essentielle qui est la durée de placement recommandée. S'il est écrit qu'elle est de cinq ans au minimum, cela signifie que, en deçà de cette durée, vous courez un grand risque de ne pas avoir les performances espérées! La durée minimale de placement dépend du type de produits dans lequel le fonds est investi (s'il s'agit de produits monétaires, elle est souvent inférieure à un an; pour les obligations, elle tourne autour de trois ans; pour les actions, elle dépasse souvent cinq ans). Le mot « recommandé » dit bien ce qu'il veut dire; il ne s'agit ni d'une obligation de laisser votre argent pendant cette durée (il faut simplement que vous connaissiez les risques d'un retrait anticipé) ni d'une garantie que le placement aura la rentabilité escomptée si vous l'immobilisez pendant cette période.

Loupe 5 : Les frais

Les frais figurent à trois endroits du prospectus.



- ✓ Dans la partie statutaire, vous trouvez tout d'abord les *frais de souscription et de rachat*, autrement appelés « droits d'entrée et de sortie ». Ces frais rémunèrent l'acte de commercialisation. Souvent, il n'y en a pas lorsque vous souscrivez un OPCVM « maison », manière pour les établissements financiers de fidéliser leurs clients.

Si la valeur liquidative (VL), c'est-à-dire le prix de la part ou de l'action, est de 500 € et les droits d'entrée de 0,5 %, vous paierez la part 502,50 € ; si les frais de sortie sont de 0,6 %, vous recevrez pour une même VL 497 €.

- ✓ Deuxième catégorie de frais mentionnés dans la partie statutaire : les frais facturés par la société de gestion. Ils sont prélevés sur le portefeuille géré, qu'il y ait ou non des opérations. Dans cette catégorie, on trouve les *frais de gestion* proprement dits, qui rémunèrent le travail des gérants ; s'y ajoutent des frais variables comme les *frais de transaction* aussi appelés « commissions de mouvement », liés au nombre d'opérations, les coûts induits par l'investissement dans d'autres OPCVM ainsi que les *commissions de surperformance* (due quand l'objectif est dépassé).

Du fait du caractère variable de ces frais, il est impossible de chiffrer leur montant exact pour les exercices futurs. Pour savoir à combien se sont montés les frais dans le passé, il faut se reporter à la partie statistique. Les frais facturés au cours de l'exercice précédent sont précisés à cet endroit dans une ligne appelée « Total facturé à l'OPCVM » ou « Total des frais sur encours ».

La directive Mif

Comme on l'a vu à de nombreuses autres reprises dans cet ouvrage, la directive Mif a généralisé la règle de l'obligation d'information et de conseil du vendeur de produits financiers à l'égard de ses clients. Un conseiller de clientèle ne peut pas vous faire une recommandation personnalisée telle que « vous devriez acheter cet OPCVM » sans s'enquérir de votre situation

et de vos objectifs et en déduire votre profil d'investisseur. S'il s'aperçoit que vous n'appréhendez pas correctement les risques du produit qu'il veut vous vendre, il doit renoncer à le vendre, tant qu'il n'aura pas la certitude que vous avez mesuré lesdits risques et que vous les prenez en connaissance de cause.

Chapitre 24

La régulation, une protection pour l'épargnant

Dans ce chapitre :

- ▶ Le fonctionnement des marchés financiers
- ▶ La protection de l'épargnant
- ▶ La crise et la régulation

Pour que le monde de la finance ne soit pas une jungle, pour qu'il ne soit pas réservé à quelques initiés, pour que les marchés puissent fonctionner correctement, l'organisation et la régulation sont nécessaires.

Des marchés organisés et régulés

Les marchés financiers doivent être régulés par des organismes extérieurs, et organisés afin que liquidité et transparence, les maîtres mots d'une bonne organisation du marché, puissent permettre le fonctionnement de ce dernier.

Marchés financiers : quelques définitions

Les marchés financiers sont des « places », physiques hier, dématérialisées aujourd'hui, où s'effectuent les transactions sur les actifs financiers et leurs produits dérivés.

Schématiquement, les capitaux échangés sur les marchés peuvent prendre deux formes :

- ✓ **La dette.** Dans ce cas, ce qui est échangé, ce sont des titres de créance (des obligations, par exemple) sur une entreprise ou un État, qui garantissent au créancier le paiement d'un coupon prédéterminé (les intérêts, d'autant plus faibles que l'émetteur est de bonne qualité) et le remboursement du principal (amorti ou *in fine*), à condition que l'entreprise ou l'État ne fasse pas défaut.
- ✓ **Le capital.** Les titres échangés s'appellent alors des actions, et leur détenteur (l'actionnaire) est propriétaire d'une partie de la société. À ce titre, il a droit à une partie des bénéfices futurs de la société (dividendes); l'espérance de gain est plus forte que pour une dette, mais le risque est également plus important, car l'actionnaire, en cas de défaut, ne sera dédommagé qu'après les créanciers.

Les marchés financiers permettent en outre d'échanger ces actifs soit directement au comptant, soit au travers de contrats à terme ou de produits dérivés : options de vente ou d'achat, *swap* entre taux d'intérêt... Ces produits dérivés permettent à la fois de :

- ✓ Prendre des « positions directionnelles », c'est-à-dire de miser sur la hausse ou sur la baisse d'un actif, sans pour autant investir dans cet actif mais uniquement en achetant/vendant des options d'achat/de vente.
- ✓ Couvrir une position en achetant un produit dérivé dont le profil de gain est strictement inverse à celui de la position initiale (acheter une option de vente quand on détient une action, par exemple).

Des marchés organisés

L'organisation des marchés est essentielle pour faire en sorte qu'il y ait à la fois de la liquidité et de la transparence.

La crise financière de 2008 (dont les premiers éléments avaient été perçus dès l'été 2007) a clairement démontré ou redémontré l'importance de l'organisation des marchés. En effet, lorsque les échanges se font sur ce que l'on appelle des marchés « de gré à gré », sur lesquels ni les autres acheteurs ou vendeurs ni les autorités centrales (banque centrale ou régulateur boursier) n'ont d'informations, la fixation du prix devient problématique en cas de difficulté.

Les premières difficultés (été 2007) sont nées de l'incapacité de certains fonds de fixer le prix d'une partie de leurs actifs qui n'étaient pas cotés sur un marché. La suite des événements a montré que la plupart des établissements financiers et des fonds de gestion du monde entier détenaient de tels actifs, produits de titrisation ou dérivés de crédit, pour lesquels manquaient les deux qualités essentielles qui permettent au marché de fonctionner, à savoir la liquidité et la transparence.

L'organisation des marchés en France...

Pour l'essentiel, elle relève de la responsabilité de NYSE Euronext, société privée qui gère six marchés au comptant (en France, en Belgique, aux Pays-Bas, au Portugal et aux États-Unis) et six marchés dérivés (en France, en Belgique, aux Pays-Bas, au Portugal, au Royaume-Uni et aux États-Unis), des deux côtés de l'Atlantique.

Bien qu'ils soient en France réunis au sein d'une seule et même Bourse, et que l'on peut dire en ce sens qu'ils forment un même marché, on peut en fait distinguer deux types de marché, pour des raisons à la fois historiques et pratiques ; il s'agit du marché « au comptant » et du marché des dérivés, le premier regroupant tout ce qui n'est pas dans le second. Pendant longtemps en France, ces marchés n'étaient pas gérés par la même société, puisqu'il y avait d'un côté le marché des actions et des obligations qui était géré par la Société des bourses françaises (SBF), de l'autre le Monep (marché des options, filiale de la SBF) et enfin le Matif (produits à terme), trois structures par la suite fusionnées au sein d'Euronext. Dans de nombreux pays, le marché des dérivés est géré de manière distincte (ainsi, en Grande-Bretagne, le Liffe, d'ailleurs géré par NYSE Euronext, est tout à fait distinct de la Bourse de Londres). En France, le marché des dérivés continue d'avoir des règles et des outils particuliers.

Ainsi, sous le contrôle des autorités de marché (en France, l'Autorité des marchés financiers), NYSE Euronext :

- ✓ Gère et surveille les marchés et les systèmes informatiques de cotation ;
- ✓ Diffuse les cours en temps réel ;
- ✓ Contrôle les membres des marchés ;
- ✓ Assiste les sociétés cotées pour la cotation de leurs titres et la gestion de leurs opérations financières.

D'autres sociétés interviennent pour assurer les fonctions de compensation, de règlement-livraison et de conservation.

La première étape est celle de la « compensation », un système de contrepartie centrale des transactions, essentiel pour la sécurité financière des marchés. Cette fonction est assurée par un organisme financier dit *chambre de compensation*, la société LCH Clearnet.

En s'interposant entre l'acheteur et le vendeur, elle porte seule le risque financier que peut représenter la défaillance d'un intervenant, dont elle se protège par d'importantes mesures de contrôle du risque et un système de dépôts réévalués quotidiennement. La garantie fournie par LCH Clearnet inclut le paiement, mais aussi la livraison des titres au cas où le vendeur serait défaillant.

Encore plus en aval des transactions interviennent les fonctions de *règlement-livraison* qui consistent à enregistrer les transferts de propriété, ainsi que la réception et l'enregistrement des paiements. Une fois la négociation effectuée et compensée, il faut en effet que les titres (ou les espèces) aboutissent sur le compte des particuliers qui les ont achetés (ou vendus). C'est le rôle de l'entreprise de règlement-livraison qui doit les livrer sur le compte que tient le particulier, *via* son établissement teneur de compte.

Pour les marchés français, la fonction de règlement-livraison est assurée par la société Euroclear, qui gère à la fois le système de règlement-livraison et, en tant que dépositaire central national, assure la conservation des titres.

... sous le contrôle des régulateurs

Dans la plupart des pays, les fonctions d'organisation des marchés sont assurées par des entreprises privées. Mais, partout, elles sont contrôlées par le ou les régulateurs. En France, elles sont placées sous le double contrôle de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et de la Banque de France.

Le rôle de l'AMF

Au-delà de ce contrôle de la mécanique des transactions, l'AMF :

- ✓ Détermine les règles que doivent respecter les professionnels et les entreprises; elle agréé, en liaison avec la Banque de France, les établissements qui rendent des services financiers,
- ✓ Contrôle les informations délivrées au public par les entreprises et les établissements financiers (voir Chapitre 23 – savoir lire un

prospectus d'opération ou un prospectus d'OPCVM),

- ✓ S'assure du bon fonctionnement du marché et de l'absence de ce que l'on appelle désormais des abus de marché,
- ✓ Impulse les réformes concernant le fonctionnement des marchés financiers et a notamment été chargée de la transposition des directives européennes sur les OPA, la transparence, la Mif...

Protéger l'investisseur et notamment le « petit épargnant »

Il est important de protéger les petits investisseurs en raison de l'asymétrie de l'information entre les professionnels et les investisseurs.

On sent bien intuitivement qu'il y a des acteurs plus informés que d'autres : les professionnels en savent plus que les particuliers ; les entreprises ou les intermédiaires qui fabriquent et commercialisent les produits en savent davantage que les acheteurs et ont les moyens d'imposer leurs conditions ; les dirigeants des entreprises en savent plus sur leurs activités que les opérateurs de marché.

S'y ajoutent des considérations d'équité : il serait injuste qu'un investisseur lambda, pensant qu'une entreprise est en bonne santé, achète des titres au prix du marché (par exemple, 100 €) au moment où le dirigeant, sachant avant tout le monde que son entreprise est confrontée à de graves difficultés, vend ses propres titres à 100 €, juste avant d'annoncer publiquement des difficultés qui aboutiront à une chute vertigineuse du cours.

Il ne serait pas non plus équitable que les banques qui commercialisent des produits risqués ne le disent pas à leurs clients.

Il faut donc obliger les entreprises à donner des informations aux épargnants, et obliger les établissements financiers à donner des informations sur les produits qu'ils commercialisent.

Les obligations d'information pesant sur les entreprises

Dans la plupart des pays du monde où existent des marchés financiers se sont développées des règles visant à obliger ce que l'on appelle les « émetteurs » (les entreprises qui émettent des titres et les placent sur le marché) à donner le maximum d'informations. En France, on distingue trois types d'informations : les *informations périodiques*, qui reviennent tous les ans, tous les semestres, tous les trimestres. Pour simplifier, il s'agit des *comptes* et des *documents* qui les expliquent. Sous les termes *information permanente*, on désigne l'obligation faite aux sociétés cotées de rendre publique toute information susceptible d'avoir une influence sensible sur le cours de Bourse. Ainsi, ce n'est pas parce qu'elle n'est pas dans une période de publication des comptes qu'une société doit omettre de préciser qu'elle vient de perdre un marché sur lequel elle comptait ou que, à l'inverse, elle vient de remporter un contrat important. Enfin, les *informations occasionnelles* sont celles qui sont données à l'occasion d'une opération financière (introduction en Bourse, augmentation de capital, OPA...). Voir également Chapitre 23.

Ne rien cacher d'important

En permanence, l'information délivrée par les sociétés cotées doit être exacte, de manière à ce que les actionnaires (actuels ou à venir) puissent investir ou désinvestir en connaissance de cause. Comme on n'imagine pas d'obliger

les entreprises à tout dire en permanence sur leur situation, leurs contrats et leurs perspectives, ne serait-ce que pour préserver le secret des affaires, cette règle signifie en réalité qu'elles doivent porter à la connaissance du public toute information précise non officielle susceptible, si elle était rendue publique, d'avoir une influence sensible sur leur cours de Bourse. Il appartient à l'entreprise de décider elle-même ce qui est important et ce qui ne l'est pas, en publiant des communiqués de presse. Quitte à devoir rendre des comptes *a posteriori* si elle a mal apprécié (volontairement ou non) l'importance de l'information à publier.

Gare à celui qui ne respecte pas ce principe

Celui qui ne respecte pas ce principe encourt des sanctions de l'Autorité des marchés financiers, voire de la justice pénale.

À plusieurs reprises, ces dernières années, l'AMF a eu l'occasion de manifester de la fermeté à l'égard des entreprises qui communiquaient mal ou tardivement sur leurs difficultés, surtout lorsque leurs dirigeants en profitaient pour utiliser pour leur propre compte des informations dites « privilégiées ».

Depuis de nombreuses années, deux corps de règles relativement similaires se superposent et se concurrencent. Cette dualité de juridiction est régulièrement contestée mais tout aussi régulièrement confirmée...



Pour un même fait, une personne peut être punie deux fois, mais la peine totale est plafonnée. Cela semble être en contradiction avec la règle *non bis in idem* qui veut que l'on ne soit pas sanctionné deux fois pour les mêmes faits mais, en l'état actuel de la jurisprudence, cette dualité de juridiction a été admise. En outre, l'expérience montre que la justice pénale, qui intervient généralement après l'AMF, s'interdit de sanctionner les personnes qui l'ont déjà été par l'AMF.

Deux corps de règles, donc, qui visent à empêcher et à punir les délits et les manquements d'initiés, la diffusion d'informations trompeuses et la manipulation de cours.

Les définitions du droit pénal et du droit boursier « AMF » se sont progressivement rapprochées ; l'essentiel de la distinction réside dans le caractère intentionnel des actes. Pour un même fait, le juge pénal devra établir que la personne physique ou morale incriminée a eu l'intention de tromper le marché, d'utiliser une information privilégiée ou de manipuler le cours du titre ; et cette intention est souvent difficile à prouver. En contrepartie, les peines prévues sont plus lourdes dans le cas de la justice pénale, car un délit peut être puni de peine de prison ! Ce que n'encourt jamais une personne soumise à une sanction de l'AMF.



Depuis une loi du 4 août 2008, le plafond des sanctions que peut imposer l'Autorité des marchés financiers à une personne morale a été remonté à 10 millions d'euros, au lieu de 1,5 million d'euros précédemment!



Dernière grosse affaire en date, celle d'EADS. Printemps 2006 : la société a expliqué au marché que la commercialisation de son gros porteur, l'A380, prenait du retard... Question : depuis quand la société et ses dirigeants étaient-ils au courant? Question d'autant plus épineuse que :

- ✔ Les principaux dirigeants avaient exercé leurs stock-options et revendu les actions ainsi acquises avant l'annonce. Grosses plus-values, de quelques centaines de milliers d'euros pour les uns à plusieurs millions d'euros pour les autres, plus-values qui seraient parties en fumée si les intéressés s'étaient abstenus de vendre avant la forte chute du cours du titre qui a suivi l'officialisation des difficultés.
- ✔ Les deux actionnaires majoritaires (le groupe Lagardère et le groupe Daimler) avaient également, peu de temps avant l'annonce, cédé de gros paquets d'actions à des investisseurs institutionnels.

Réponse provisoire des services d'enquête de l'AMF : les principaux dirigeants ne pouvaient ignorer le retard pris (près de deux ans!).

L'affaire n'est jugée à ce jour (début 2009) ni du côté de l'AMF ni du côté de la justice pénale, également saisie. De nombreuses personnes mises en cause d'un côté, mises en examen de l'autre; et la double question de l'information due au public (précise et sincère) et de l'utilisation d'informations privilégiées (non seulement l'entreprise ment au marché, mais ses dirigeants profitent des informations qu'ils sont les seuls à connaître).



Si, confortablement installé dans un compartiment de TGV, vous surprenez une conversation entre deux dirigeants de société qui évoquent le prochain rachat de leur entreprise par un grand groupe, opération qui va « booster » leur titre, ne vous croyez pas autorisé à profiter du tuyau. Les fins limiers de l'AMF ou du pôle financier peuvent très bien remonter jusqu'à vous en cas d'enquête et vous demander pourquoi, subitement, vous avez acheté des actions de cette société. Si vous n'êtes pas un boursicoteur forcené ou même si, l'étant, vous ne vous êtes jamais intéressé à cette entreprise, vous risquez d'avoir du mal à expliquer votre brusque engouement pour cette valeur, quelques jours seulement avant l'annonce de l'opération.

L'agrément et le contrôle des établissements et des produits

Les investisseurs et les épargnants, les emprunteurs et les titulaires de compte sont protégés du fait du contrôle qu'exercent les autorités publiques à la fois sur les institutions financières et sur leur activité.

Qui fait quoi ?

La Banque de France agrée les établissements de crédit et les entreprises d'investissement et, au besoin, leur retire l'agrément. Cet agrément n'est pas formel; il repose sur une analyse de la capacité des établissements à faire face à leurs obligations. La Banque de France (en liaison avec la BCE et des instances communautaires) instaure un certain nombre de règles prudentielles et de ratios (ratio Cooke, Bâle I et II...) à respecter. En imposant que les crédits soient en quelque sorte «gagés» par des fonds propres, les autorités monétaires cherchent à faire en sorte que, à tout moment, les banques puissent faire face à des retraits massifs des déposants et des épargnants.

Le respect de ces règles fait l'objet d'un contrôle régulier exercé notamment par la Commission bancaire (adossée à la Banque de France) qui peut imposer des sanctions aux établissements fautifs. Voilà, très brièvement, pour les banques.

Les compagnies et les mutuelles d'assurance sont, elles, agréées par l'État et contrôlées par l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles, qui s'assure que les entités soumises à son contrôle respectent les dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables et sont en mesure de tenir à tout moment les engagements qu'elles ont contractés envers leurs assurés ou adhérents (voir Chapitre 8).

Enfin l'Autorité des marchés financiers agrée les sociétés de gestion de portefeuille ainsi que le programme d'activité des entreprises d'investissement qui ont une activité de gestion. Elle supervise les entreprises de marché qui interviennent à la fois au moment de la négociation (NYSE Euronext), de la compensation (LCH Clearnet) et du règlement-livraison des titres (Euroclear).

En outre, l'AMF autorise la création des Sicav et des FCP et veille à la qualité de l'information figurant dans les prospectus.

Tout est contrôlé ou presque

En théorie, tous les produits commercialisés en France par des entreprises françaises sont donc contrôlés. Mais il reste quelques produits qui passent à travers les mailles du filet : les fonds de fonds (ou fonds alternatifs), par exemple, peuvent être investis dans des *hedge funds* immatriculés dans des États qui n'exercent pas ou peu de contrôle. Ces fonds, toutefois, ne sont que peu distribués auprès du grand public.

En outre, comme on l'a vu pendant la crise des *subprimes*, même les États-Unis, qui ne figurent pas dans la liste des États qui échappent à toute régulation, ont laissé se développer des pratiques de crédit non régulées, pratiques qui se sont dispersées dans le monde entier au travers de produits titrisés et de dérivés de crédit. Sans entrer dans le détail de ces notions extrêmement complexes, il faut retenir que ces procédés ont abouti à ce que, même dans les pays où *a priori* les produits étaient contrôlés, ont été commercialisés des fonds contenant des produits aujourd'hui considérés comme « toxiques ». Une des leçons de la crise financière de 2008 est que la dérégulation qui a prévalu au cours des vingt dernières années, essentiellement dans les pays anglo-saxons, explique à la fois le fort développement de certains produits (dérivés de crédit négociés de gré à gré) et l'impossibilité de fixer un prix en cas de crise.

Les obligations d'information et de conseil pesant sur les établissements financiers

Pour rétablir un certain équilibre entre producteurs et consommateurs de produits financiers, les législateurs (européen et français), le régulateur et juges ont fait peser sur les professionnels de manière de plus en plus forte une obligation d'information et de conseil.

Aujourd'hui, en France, comme nous l'avons déjà vu à de nombreuses reprises dans cet ouvrage et notamment au chapitre 22, la mise en œuvre de la directive Mif confirme et généralise ce que les textes antérieurs et la jurisprudence avaient progressivement construit, à savoir l'obligation d'information sur les risques encourus et l'obligation de conseil pour les consommateurs les moins avertis.

La crise : qu'est-ce que ça change ?

Les diagnostics portés sur les causes de la crise financière puis économique qui a commencé en août 2007 diffèrent. Les uns mettent en cause les excès des innovations financières et l'absence de régulation et de contrôle des acteurs de cette nouvelle ingénierie financière. D'autres accusent principalement la politique monétaire suivie par la Banque centrale des États-Unis. Pour d'autres encore, les crises financières sont inhérentes au système capitaliste, sinon à l'avidité naturelle du genre humain.

Au-delà de ces différences, cependant, chacun ou presque s'accorde maintenant à admettre qu'il est indispensable de mettre en place des régulations nouvelles, d'une part pour faire revenir la confiance des investisseurs et, d'autre part, pour éviter de nouvelles crises d'une telle ampleur.

Les dirigeants des principaux pays du monde (G20) réunis à Washington le 15 novembre 2008 en ont convenu : il faut réformer les marchés financiers et les régimes de régulation. L'année 2009 devrait être celle de la mise au point de ces réformes, qui concerneront notamment les questions abordées dans la suite de cette section.

Les règles prudentielles applicables aux banques

Les règles prudentielles décidées par les régulateurs du monde entier à Bâle (siège de la Banque des règlements internationaux qui élabore ces normes) ont été montrées du doigt : adapter les ratios prudentiels à la situation de chaque établissement bancaire, alléger les obligations en ce qui concerne les actifs immobiliers... Autant de règles nouvelles mises en question aujourd'hui pour avoir directement ou indirectement mis en péril les marchés financiers.

Au contraire, l'idée est aujourd'hui de mettre en place des mécanismes stabilisateurs, destinés à pénaliser les banques qui consentiraient trop de crédits (par le jeu, par exemple, de réserves obligatoires non rémunérées ou de normes sévères sur le niveau de capital).

Les règles comptables

Depuis quelques années s'est imposé le principe anglo-saxon de la comptabilisation « à la juste valeur ». Quand une banque ou une compagnie d'assurances a des actifs financiers dans ses comptes, elle doit les évaluer, non pas, comme avant, à leur coût historique, mais à leur valeur de marché ; cette règle s'applique à tous les instruments financiers qui n'ont pas vocation à être détenus jusqu'à leur échéance, et notamment aux produits dérivés. Il en résulte une grande volatilité et une amplification des mouvements, à la hausse comme à la baisse. L'application stricte de ces règles a été momentanément suspendue dans le contexte de la crise et une réflexion est en cours sur les aménagements à y apporter.

Les produits de titrisation et les dérivés de crédit

Si les produits de titrisation ne sont pas condamnés dans leur ensemble, certains dérivés de crédit sont considérés comme ayant fait la preuve de leur dangerosité et seront écartés. Il s'agit notamment des CDO et des CDO d'ABS mais, de grâce, ne retenez pas ces acronymes...

Ce qu'il faut avoir en tête, c'est que la complexité des produits, pas nécessairement mauvaise en soi, engendre souvent un manque de transparence et une compréhension incorrecte de la part des investisseurs, ce qui, pour le coup, est mauvais en soi.

D'autre part, il y a consensus pour estimer que la multiplication de produits dérivés négociés de gré à gré a été l'une des causes du manque de transparence et des prises excessives de risque. Pour donner plus de transparence et de sécurité, une solution : créer des produits standardisés, les traiter sur des marchés organisés, avec une chambre de compensation.

Les hedge funds

Il n'y a pas de définition universelle des *hedge funds*. La traduction littérale en français est « fonds de couverture », c'est-à-dire se livrant à des placements de protection contre les fluctuations des marchés. Une telle définition est trompeuse car, loin d'être sans risque, ces fonds de gestion alternative utilisent massivement, pour obtenir le résultat recherché (une performance décorrélée des indices de marché), des techniques risquées, investissent dans des actifs illiquides ou complexes, sont peu transparents et souvent implantés dans des paradis fiscaux.

Fondés sur l'utilisation massive de produits à effet de levier (comme les dérivés dont l'effet est multiplicateur, à la hausse comme à la baisse) et de techniques spéculatives (comme les ventes à découvert), et souvent immatriculés dans des États à faible régulation, ils sont pour ces raisons sous les feux de la critique. Leurs modes opératoires (rechercher toujours plus de rentabilité) les placent au centre de la réflexion.

Les agences de notation

Montrées du doigt au début de la crise, les agences de notation seront certainement réformées... Mais jusqu'où ? Habitues à noter le risque de crédit des entreprises, elles ont, dans les années 2000, développé une activité de notation des produits titrisés et structurés, qu'elles connaissaient moins et étaient naturellement incitées à bien noter puisque leur rémunération en dépendait...

Tant que les notes étaient bonnes, le business s'est développé et quand les notes ont été abaissées, la crise a montré le bout de son nez. À moins que ça n'ait été le contraire : quand la crise a commencé, les agences de notation ont ouvert les yeux et revu leurs notations à la baisse. Qui est la poule et qui est l'œuf ?

Les événements ont montré en tout cas qu'il fallait réfléchir à un nouveau modèle dans lequel les agences ne seraient peut-être plus payées directement par leurs clients, en fonction des bonnes notes attribuées aux produits, et reverraient leur système de notation.

Chapitre 25

Défendre ses droits

Dans ce chapitre :

- ▶ Les règlements amiables
- ▶ L'action judiciaire
- ▶ Et l'Europe dans tout ça?

Le règlement d'un litige est toujours une petite épreuve pour le consommateur, qui a l'impression d'avoir été floué, mal conseillé, à l'occasion d'un acte financier, avec sa banque, son assureur, son prestataire de service d'investissement (PSI) ou avec un particulier, par exemple avec des bailleurs pour un loyer, ou pour régler des dettes familiales, etc. Pourtant, dans la très grande majorité des cas, les litiges se règlent rapidement, à l'amiable, sans frais. En fait, c'est l'intérêt des deux parties de régler ainsi ses litiges.

Petit tour d'horizon des modes de règlement des litiges liés à des actes de finances personnelles.

Régler ses litiges à l'amiable

Face à une justice réputée difficile d'accès, l'amiable est tendance. La formule est adaptée au règlement des tout petits litiges, elle est gratuite, elle est efficace : plus de 90 % des litiges de consommation sont réglés à l'amiable.

Voilà pour le principe. Il reste à trouver votre mode opératoire pour faire avancer votre cause et trouver un règlement juste et rapide au litige.

S'adresser à une association de consommateurs

Première formule : s'adresser à une association de consommateurs. Les associations sont très utiles pour délivrer la bonne information sur vos droits,



pour aider à monter un dossier juridique, pour intervenir en votre nom à l'amiable, auprès du professionnel, ou pour vous aider à saisir un tribunal.

Allez surfer sur Internet pour dénicher des modèles de réclamation. Quantité d'informations et de précisions doivent en effet figurer sur votre courrier de réclamation et, il vaut mieux recourir à des modèles prêts à l'emploi que vous aurez remplis, photocopiés et adressés en recommandé avec avis de réception, en conservant les documents originaux, en vue d'un éventuel procès.

L'amiable est privilégié par les associations. Moyennant une cotisation annuelle, le consommateur va bénéficier d'un service d'information et d'assistance, le plus souvent par téléphone, pour obtenir une première information et une orientation juridique sur le problème rencontré. Toutes les grandes associations de consommateurs développent ce service, qui leur permet de confirmer leur expertise juridique dans les litiges de consommation. Elles ont toutes un site internet et disposent pour la plupart d'antennes et de délégations bien réparties sur le territoire.

Pour obtenir la liste des associations nationales de consommateurs :
www.conso.net

Les Maisons de justice et du droit

Les Maisons de justice et du droit sont d'excellents lieux pour obtenir une assistance dans les démarches juridiques. Vous y connaîtrez mieux vos droits et la façon de les faire valoir. Pour les litiges liés au logement, au surendettement, à la consommation, les Maisons pourront même vous proposer des solutions amiables du type médiation ou conciliation. Pour savoir où se trouve la Maison de justice et du droit la plus proche de chez vous, il faut s'adresser à sa mairie ou consulter le site www.annuaires.justice.gouv.fr

La boîte postale 5000

Présente dans près de 50 départements métropolitains, la boîte postale 5000 est un service animé par la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, en relation avec des organisations de consommateurs, des commerçants et des producteurs. Vous la contactez par courrier à «Boîte postale 5000», accompagné du code postal et du nom du chef-lieu de votre département.

Agir seul

Autre formule, la plus répandue : agir seul. Vous avez un litige avec votre agence bancaire pour une question de frais, de découvert, d'incidents de paiement... ? Vous considérez que vous pouvez régler ce litige seul, sans recourir à une association de consommateurs ou à un avocat ?

Deux formules se développent depuis quelques années : la médiation et la conciliation. Quoique souvent confondues, les deux notions sont différentes. Si elles ont toutes les deux pour objectif de régler un litige à l'amiable, la médiation nécessite l'intervention d'un tiers et elle aboutit à un projet de solution, alors que la conciliation peut se borner à un rapprochement des deux parties.

Plusieurs sortes de médiateurs

Depuis la loi Murcef de 2001, les banques ont l'obligation de créer des postes de médiateurs. Depuis la loi pour le développement de la concurrence au service des consommateurs (janvier 2008), la médiation bancaire s'étend à l'ensemble des produits et des services bancaires : moyens de paiement, tarification, opérations de crédit, placements financiers et épargne...

Mais le médiateur de votre banque ne sera saisi de votre affaire qu'en dernier recours, c'est-à-dire si tous les autres moyens internes mis en œuvre par la banque ont échoué. Autant dire que, pour les grandes banques françaises, 90 % des litiges sont traités par le chargé de clientèle, voire le directeur d'agence, à la suite d'un coup de téléphone, d'un simple rendez-vous ou d'un courrier. Dans bien des cas, la banque recherchera l'arrangement et fera tout pour vous garder comme client.

Dans la pratique, beaucoup de litiges sont dus non pas à des erreurs, mais à des incompréhensions sur des documents, c'est-à-dire sur un « langage » bancaire source de différence et de malentendus. Sachez que si vous saisissez votre banque, celle-ci comprendra que vous souhaitez dialoguer et qu'elle a intérêt à résoudre ce conflit sans violence excessive pour éviter la rupture.

Si aucune solution n'est trouvée après ces démarches, il vous reste à saisir soit le médiateur de votre banque (il en existe à BNP Paribas et à La Banque Postale), soit le médiateur désigné par celle-ci, mais qui n'est pas rémunéré directement par elle : c'est ainsi que près de 130 banques ont choisi comme médiateur celui de la Fédération bancaire française, 18 rue Lafayette 75009 Paris.

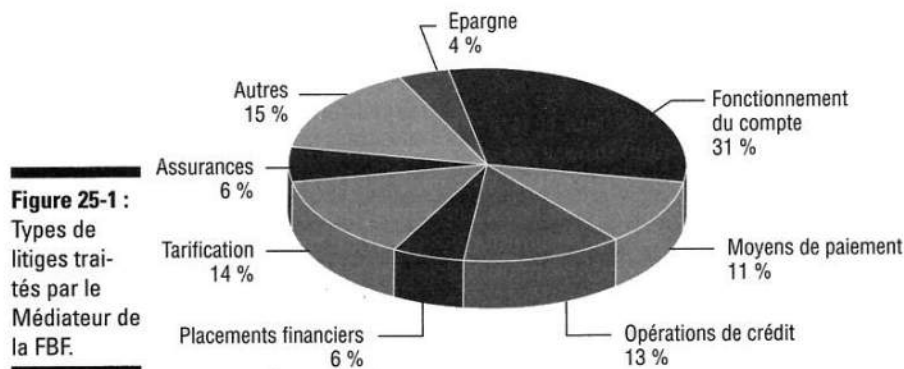
En principe, les coordonnées du médiateur bancaire figurent sur les relevés de compte ainsi que dans la convention de compte signée à l'ouverture du compte.



Le médiateur étudiera votre litige et émettra un avis argumenté, par écrit.

Il faut savoir que le médiateur, qu'il soit d'une société ou d'une profession, ne peut plus intervenir lorsque le litige a été porté devant une juridiction civile ou pénale et qu'un jugement a été rendu. L'avis du médiateur ne lie pas les parties, autrement dit, la banque est libre de refuser de suivre l'avis du médiateur. Dans la pratique, la plupart des établissements financiers le suivent et, parfois, se sont engagés à le suivre systématiquement, même si l'avis leur est défavorable.

Les litiges les plus répandus et traités par le médiateur de la Fédération bancaire portent sans grande surprise sur le fonctionnement du compte puis, dans un ordre décroissant, sur la tarification, les moyens de paiement, les opérations de crédit, les placements et les assurances (voir Figure 25-1).



Source : Rapport du médiateur 2007 - FBF

Il existe également un médiateur à l'Association française des sociétés financières (ASF), qui va intervenir uniquement pour les sociétés financières adhérentes (Cetelem, Cofinoga, Franfinance, Sofinco, Diac...) ayant accepté le dispositif de médiation, pour des litiges concernant les contrats de crédit à la consommation ou immobilier.

Les assureurs ont eu la bonne idée de se doter également d'un médiateur, qui est celui de leur profession : le médiateur de la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA) pour les compagnies relevant du code des assurances, et le médiateur du Groupement des entreprises mutuelles d'assurances (Gema), organisation professionnelle qui réunit les « mutuelles de Niort » : MMA, MAAF, MAIF, GMF, MACIF... pour les compagnies qui relèvent du Code de la mutualité. Pour plus d'informations : www.ffsa.fr et www.gema.fr, et voir Chapitre 10 de notre ouvrage.

Il n'existe pas d'annuaire des médiateurs des sociétés d'assurances et des mutuelles. En revanche, en écrivant à l'adresse suivante, votre dossier sera envoyé au médiateur de votre société d'assurances ou votre mutuelle :
Médiation Assurance BP 907 – 75424 Paris Cedex 09.

Mentionnons aussi, dans le secteur des assurances, le médiateur de la Chambre syndicale des courtiers en assurance qui est compétent toutefois pour les seuls litiges des assurances de particuliers.

Autres médiateurs

Il existe d'autres médiateurs qui interviennent dans d'autres champs que les litiges financiers : par exemple, le médiateur du groupe La Poste, qui peut également être saisi pour un litige lié au service universel postal (envois de lettres, de colis...); le médiateur de la SNCF : ce dernier ne peut être saisi que par une association de consommateurs agréée signataire de la convention avec la SNCF – sa saisine devrait cependant pouvoir être directe en 2009 – ou par le médiateur de la République (cf. infra); le médiateur de la RATP, par exemple pour des litiges de paiement comme un double prélèvement sur la carte Navigo ou une erreur de facturation sur la carte Orange; les médiateurs d'EDF et de GDF Suez, qui, eux, peuvent être directement saisis

par un consommateur pour des erreurs de facturation, un manque d'informations compréhensibles par le client, un dysfonctionnement dans la gestion du contrat...

Sachez qu'il existe aussi un instrument intéressant qui concerne nos finances quand on utilise Internet, source de nombreux litiges notamment quand il s'agit des paiements, par exemple sur des sites d'enchères en ligne : le service de médiation du forum des droits pour Internet. Les principaux litiges portent pour les deux tiers sur des biens non reçus, des problèmes de remboursement d'achat en ligne, sur des biens non conformes, abîmés... Pour en savoir plus : <http://www.foruminternet.org/particuliers/mediation/>



Une médiation gagne à être connue : la médiation de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Si, en tant qu'épargnant, vous avez des questions sur les sociétés cotées dans lesquelles vous auriez investi ou sur la façon dont vos ordres de Bourse ont été exécutés, le service de médiation de l'AMF vous donnera de façon confidentielle et gratuite les informations utiles. Il interviendra également pour les questions liées aux mandats de gestion de portefeuille. En revanche, n'attendez pas de lui qu'il juge de l'opportunité d'un placement ou du choix d'un intermédiaire (banque, émetteur, Sicav, OPCVM) que vous regretteriez aujourd'hui, ni qu'il traite de litiges lié à la fiscalité boursière, à l'assurance vie ou à la relation bancaire.

La plupart des demandes de médiation traitées par le médiateur de l'AMF portent sur les défauts d'information et de conseil de la part de prestataires de services d'investissement, sur la commercialisation de produits collectifs

(notamment les fonds à formule), les souscripteurs se plaignant de ne pas avoir été suffisamment alertés sur les risques encourus, et enfin sur le traitement d'opérations sur titres. Le nombre de requêtes relevant du secteur de l'épargne salariale s'accroît, signe d'un regain d'intérêt pour ces produits dans la problématique de la retraite. Enfin, la mise en œuvre de la directive Mif (directive sur les marchés d'instruments financiers), qui a profondément enrichi les modalités d'information du client, occasionne de plus en plus de litiges traités par le médiateur de l'AMF, les plus fréquents étant le défaut de conseil.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site de l'AMF : www.amf-france.org



Le médiateur de la République, créé il y a trente-cinq ans, peut être saisi en cas de conflit avec l'administration (des impôts, par exemple). Mais inutile de s'adresser à lui pour un litige relevant, par exemple, de l'activité des services financiers de la Poste.



Un truc plus efficace : s'adresser aux *délégués du médiateur de la République*. Les délégués sont des collaborateurs bénévoles qui représentent le médiateur de la République à l'échelon local. Les 338 points d'accueil sont autant de pôles relais d'information et de conciliation. Pour connaître le nom ou l'adresse d'un médiateur de la République, rendez-vous sur le site du médiateur : www.mediateur-republique.fr

Une dernière médiation à citer : la *médiation judiciaire*. Elle s'applique à tous les litiges (et pas spécialement aux litiges en matière financière) et a pour but de rétablir le dialogue entre des parties qui ne communiquent plus entre elles. Mais le médiateur, même s'il doit présenter un certain nombre de garanties (morales et intellectuelles), n'est pas considéré comme un auxiliaire de justice, à la différence du conciliateur de justice.

Et le conciliateur de justice ?

Il faut savoir que l'on peut régler un litige à l'amiable avec l'appui de la justice en évitant le procès. Le moyen ? Les conciliateurs de justice. Il s'agit de bénévoles, désignés par le premier président de la cour d'appel sur proposition du juge d'instance et après l'avis du procureur général. Théoriquement, on trouve un conciliateur de justice auprès de chaque tribunal d'instance. Il suffit de se renseigner auprès de ce dernier ou auprès de votre mairie pour obtenir ses lieux et heures de présence. Sa saisine, avantage appréciable, peut être faite sans formalité particulière.

Il a pour mission de régler tous les litiges – et pas seulement ceux liés à la consommation d'actes financiers – entre deux particuliers ou entre un particulier et un professionnel.

S'il parvient à un accord, même partiel, entre vous et le particulier ou le professionnel avec lequel vous avez un litige (comme des dettes familiales

ou entre amis...), il établira un constat de conciliation qu'il soumettra aux signatures des deux parties en plus de la sienne. Intéressant pour la suite : si les deux parties le demandent, ce constat sera présenté au juge d'instance par votre conciliateur pour qu'il reçoive force exécutoire du juge d'instance, à la seule condition préalable de l'accord des deux parties.

Que retenir de tout cela ? D'abord, qu'il vous faut commencer par jouer crânement votre chance en vous adressant directement au professionnel avec lequel est survenu un litige et épuiser toutes les voies de recours internes. Si vous estimez que le compte n'y est pas, saisissez le médiateur existant qui étudiera votre affaire avec professionnalisme et ouverture d'esprit. Si la médiation ne vous convient pas et que vous ne voulez rien lâcher, il vous reste la possibilité de porter l'affaire devant le juge. Début d'une autre aventure...

Agir en justice

Il est possible de saisir la justice française, ou européenne lorsque c'est nécessaire, pour régler vos litiges. Différentes instances et types de procédures existent.

Simple et rapide

Un bon moyen pour éviter un procès mais en faisant intervenir un juge est de saisir le tribunal d'instance qui sera, au choix, soit celui auquel est rattaché par son adresse sociale le professionnel en cause, soit celui du lieu d'exécution du contrat, soit celui de l'endroit où le litige a eu lieu.

Il existe en France une grande diversité de traitement des litiges de consommation par un juge civil.

Le référé

C'est une procédure rapide et simplifiée, possible autant devant le tribunal d'instance que devant le tribunal de grande instance. Le référé permet d'avoir une décision de justice provisoire dans des délais très courts, si vous pouvez démontrer l'urgence.

Le référé peut porter, par exemple, sur une demande de blocage de décision, le paiement d'une créance, une obstruction, une attente de provision, un délai de paiement, la fixation d'une astreinte... Redisons-le, cette décision, qui est prise par le juge des référés, est seulement une décision provisoire dans l'attente d'un jugement définitif. Il ne doit pas y avoir beaucoup de doute sur le fond. La procédure est contradictoire, ce qui signifie que vous devez fournir les pièces sur lesquelles vous comptez vous appuyer préalablement à l'audience et que

vous assignez votre adversaire par huissier. L'intérêt majeur du référé dans le traitement des litiges est que la décision du juge – appelée « ordonnance de référé » – est exécutoire immédiatement et qu'elle coûte peu (environ 100 €). Ce faible coût est en partie lié au fait que vous n'êtes pas tenu de prendre un avocat, ce qui est commode dans des affaires simples, mais n'est pas recommandé dans les affaires complexes. C'est très pratique, d'une manière générale, quand on veut récupérer rapidement une somme prêtée.

La déclaration au greffe

Moins formelle que l'assignation, mode traditionnel d'introduction de l'instance, la *déclaration au greffe* est une procédure simplifiée qui permet de faire juger un litige dont le montant ne dépasse pas 4000 € et qui est de la compétence du juge de proximité ou, exceptionnellement, du juge d'instance (pour les crédits à la consommation). En principe, la déclaration doit être présentée au greffe du tribunal d'instance ou de la juridiction de proximité du domicile (ou du siège social) de l'autre partie. Elle contiendra, outre des informations personnelles, un bref exposé des motifs de la demande et, surtout, elle devra indiquer un montant précis. Elle doit, faites bien attention, clairement indiquer la juridiction saisie – tribunal d'instance ou juridiction de proximité –, sinon votre demande n'aboutira pas.

La déclaration au greffe ne peut être utilisée que pour des demandes relatives à des sommes d'argent. Mais elle ne peut pas, par exemple, faire opposition à un commandement de payer ni, surtout, à une injonction de payer.

Pour tout savoir sur la déclaration au greffe et, d'une manière générale, sur la saisine du juge de proximité et du juge d'instance, allez sur le site <http://www.vos-droits.justice.gouv.fr/>, section « formulaires pour les particuliers ».



Juge d'instance, juge de proximité et TGI

Le *juge de proximité*, institution non professionnelle créée récemment – en 2003 –, est compétent pour juger des litiges inférieurs à 4000 €. S'il n'existe pas dans votre territoire, appelé « ressort », c'est le juge d'instance de votre tribunal d'instance qui exerce ce rôle.

Le *tribunal d'instance* est compétent pour juger tous les litiges dont les montants financiers en jeu sont compris entre 4001 € et 10000 €, ainsi que tous les litiges liés aux crédits à la consommation, quels qu'ils soient (prêt personnel, revolving...) et quels que soient leurs montants ; il est appréciable de savoir que les frais sont réduits puisqu'il n'y a pas besoin d'un avocat et que la procédure est souvent plus rapide que devant

les tribunaux de grande instance.

Pour les autres litiges, le *tribunal de grande instance* est le seul compétent. En général, il siège au chef-lieu de département (préfecture) ou d'arrondissement (sous-préfecture). C'est le tribunal du domicile du professionnel en cause qui est le plus souvent saisi, sauf certaines exceptions notables tels les procès immobiliers (tribunal du lieu où est situé l'immeuble) ou les procès d'héritage (tribunal du lieu où la succession est ouverte) ou les procès liés à un contrat (tribunal du lieu d'exécution du contrat). Notez que, si vous saisissez un TGI, il vous faudra un avocat.

L'injonction

Il existe également une formule intéressante : celle de *l'injonction*. On distingue deux types d'injonctions : l'injonction de faire et l'injonction de payer. Elle permet souvent une décision rapide du juge.

- ✓ **L'injonction de faire ne vise que les litiges dont les montants sont inférieurs ou égaux à 10000 €** mais se caractérise par sa finalité qui est d'obtenir rapidement l'exécution d'une prestation que le professionnel (ou le particulier) tarderait à faire en votre faveur, comme la livraison d'un bien payé sur le Net. Le juge de proximité sera saisi si le litige ne dépasse pas 4000 €, le juge d'instance s'il ne dépasse pas 10000 €.

Si le juge estime que la requête est justifiée, il peut rendre une ordonnance portant obligation de faire sans qu'aucune des deux parties ait été préalablement convoquée. Le document sera alors adressé à la partie adverse et fixera un délai d'exécution. En cas d'inexécution durant ce délai, il y aura un procès.

- ✓ **L'injonction de payer vise le cas précis où un consommateur attend d'un particulier – comme un bailleur –, ou d'un professionnel, le remboursement d'une somme due.** Attention : la demande doit être « incontestable ». S'il estime que votre demande est justifiée, le juge d'instance rendra une ordonnance portant injonction de payer, sans qu'il soit besoin de recevoir les deux parties. Ce document ne sera adressé

qu'au consommateur, qui devra alors s'adresser à un huissier de justice pour le remettre à l'autre partie. C'est la fragilité de cette procédure : la partie adverse peut stopper la procédure en faisant opposition, mais elle ne dispose que d'un mois pour écrire au greffe du tribunal ayant rendu l'ordonnance pour formuler cette opposition. Dès lors, l'injonction de payer est censée ne jamais avoir existé.

On trouve très facilement sur Internet des modèles de lettre de requête d'injonction de payer, très pratiques pour aller vite.

Site de référence : <http://www.vos-droits.justice.gouv.fr>

Les huissiers de justice, si décriés et pourtant...

En dehors de leur rôle traditionnel en tant qu'officiers ministériels, ils peuvent donner des conseils aux entreprises et aux particuliers qui les saisissent de dossiers juridiques comme le recouvrement judiciaire et amiable des créances et établir des contrats. En dépit de leur mau-

vaise réputation, les huissiers sont fréquemment des recours de première instance et endossent le rôle de médiateur auprès des différents publics. Mais, avant toute action de la part d'un huissier, pensez à demander ses tarifs.

Régler les plus gros litiges

Si vous en avez gros sur le cœur, si les montants en cause sont substantiels (au-delà de 10 000 € sauf pour les crédits à la consommation qui relèvent du tribunal d'instance quel que soit le montant du litige), ou s'il s'agit d'un contentieux pénal, il faut alors s'adresser au TGI, dans sa formation civile ou pénale (on parle alors de « tribunal correctionnel »).

Règle de bon sens : bien veiller à ce que les éventuels coûts liés au procès ne soient pas supérieurs aux montants du litige. En dehors des procédures rapides décrites ci-dessus, engager un procès demande du temps, de l'argent, et crée du stress...

Civil ou pénal ?

Comment s'y reconnaître ? Pour choisir la voie pénale, il faut un texte précis définissant une infraction, à savoir, dans l'ordre de gravité croissante, une contravention, un délit ou un crime. L'escroquerie, par exemple, est un délit, tout comme l'est la fausse information financière. Si l'on conteste les conditions dans lesquelles une entreprise a informé le marché sur sa santé financière et ses résultats, on peut aller devant le juge pénal, le tribunal

correctionnel en l'occurrence. Si l'on estime avoir été mal informé par sa banque sur les risques inhérents à un produit financier, on invoquera le devoir de conseil du professionnel (qui s'applique également aux banquiers dans leur activité de prêt, ou aux assureurs) et on fera jouer sa responsabilité au titre du fameux article 1382 du Code civil. Dans certains cas, les deux voies sont possibles, mais pas toujours.

Le rôle de la jurisprudence

Le devoir d'information et de conseil des professionnels a été développé et mis en œuvre en France au travers de différentes actions en justice, bien avant que la directive sur les marchés financiers, entrée en vigueur en 2007, ne l'inscrive dans les textes en ce qui concerne les instruments financiers (actions, obligations, dérivés...). Plusieurs arrêts de la cour d'appel de Paris et de la Cour de cassation avaient affirmé depuis plus de dix ans ce devoir de conseil. Une banque avait été sanctionnée, dès 1996, pour n'avoir pas déconseillé à ses clients non aver-

tis certains achats très risqués et spéculatifs. Un autre établissement avait été sanctionné en 2007 pour n'avoir pas éclairé son client sur les caractéristiques de l'assurance emprunteur souscrite qui ne couvrait que l'invalidité totale et définitive du client et non sa seule inaptitude à l'exercice de sa profession d'agriculteur. Cette obligation d'informer sur les risques de pertes financières liés à la souscription de produits financiers porte aussi sur les documents publicitaires, comme l'a indiqué plus récemment (juin 2008) la Cour de cassation.

La différence entre la voie civile et la voie pénale est importante : le procès civil vous permettra d'obtenir réparation du préjudice subi; le procès pénal permet, en plus de la réparation du préjudice, la condamnation du coupable. De même, on parle de « plainte » au pénal et d'« assignation » au civil.

Si vous choisissez de saisir « au pénal », il est toujours possible en cours de saisine d'y renoncer et de se tourner vers un tribunal civil pour demander réparation du préjudice subi, renoncement qui n'est pas possible devant un tribunal civil.

Quant au civil, il existe des formes « allégées », comme on l'a vu plus haut, pour les petits litiges, qui ont le double avantage d'être moins chères et plus rapides. Elles rendent aussi plus rares l'assignation devant le tribunal de grande instance.



La protection juridique

Souvent méconnue et inutilisée, l'assurance protection juridique prémunit, selon les clauses de votre contrat, votre patrimoine contre un risque juridique. Cela signifie que, en cas de litige avec un tiers (nuisances de voisinage, par exemple, bien acheté défectueux ou accident), votre assureur prendra en charge les frais de

procédure et vous fournira des services d'expertise, de médiation ou de représentation en justice, en choisissant librement votre avocat, qui interviendra alors dans le cadre d'un forfait, mais dont les compléments devraient être toutefois à votre charge.

Un procès, combien ça coûte ?

Consulter un avocat est le premier geste auquel on pense lorsque toutes les démarches amiables et toutes les procédures civiles « allégées » ont échoué à régler le différend. Le réflexe est bon, car les avocats sont des professionnels de la justice qui connaissent les rouages des procédures, la jurisprudence, et qui sauront vite, à l'exposition de l'affaire, si celle-ci peut être gagnée ou non. Sachez seulement que la première consultation de l'avocat, avant même l'ouverture du dossier, vous sera très certainement tarifée : pensez à en demander le coût.

- ✓ **Règle n° 1 : Les honoraires des avocats sont libres.** Dans la pratique, ils sont fonction de la situation financière du client, du temps passé sur l'affaire, de sa difficulté, et aussi de la notoriété de l'avocat. Il est toujours très difficile de fixer à l'avance le coût d'un procès, l'avocat ne pouvant savoir le temps qu'il lui faudra passer sur l'affaire. C'est pourquoi il est recommandé de conclure avec lui une convention d'honoraires qui fixera précisément les montants et les modalités de la rémunération. Celle-ci peut être au temps passé, c'est-à-dire que vous réglez les prestations à un taux horaire convenu, ou au forfait ; dans ce second cas, vous convenez d'un règlement global de l'affaire.

Un honoraire complémentaire, fonction du résultat du procès, peut être également convenu entre l'avocat et son client. Il dépendra du gain obtenu ou du risque évité et correspond à un pourcentage sur ces deux éléments. Mais cet honoraire ne peut être que complémentaire. Il est interdit de fixer un honoraire dépendant uniquement du résultat obtenu.

- ✓ **Règle n° 2 : Voir si l'on n'est pas éligible à l'aide juridictionnelle.** Elle permet à toute personne, même modeste, de faire valoir ses droits en justice. Elle consiste en une prise en charge par l'État des honoraires et des frais de justice : honoraires d'avocat, frais d'huissier, frais d'expertise... En fonction du niveau de ressources du bénéficiaire, l'État prend en charge soit la totalité des frais de justice (aide totale), soit une

partie d'entre eux (aide partielle). Depuis le 1^{er} janvier 2008, il ne faut pas avoir perçu plus de 885 € par mois en 2007 pour une aide juridictionnelle totale et plus de 1 328 € mensuels pour une aide juridictionnelle partielle. Ces montants sont majorés selon le nombre de personnes à charge (conjoint, concubin, descendants ou ascendants) de 159 € pour les deux premières personnes à charge et de 101 € par personne suivante.

Si le bénéficiaire perd le procès ou s'il est condamné aux dépens, c'est-à-dire à payer les frais du procès, il remboursera à son adversaire les frais que ce dernier a engagés, à l'exception des honoraires d'avocat, sauf si le tribunal en décide différemment. En revanche, s'il gagne son procès et que, parallèlement, ses ressources croissent de sorte qu'elles sont supérieures au plafond de l'aide juridictionnelle, l'État sera en droit de lui demander le remboursement de l'aide.

Le formulaire Cerfa de l'aide juridictionnelle peut être téléchargé depuis Internet sur de nombreux sites juridiques comme ceux des tribunaux de grande instance.

Il faudra ensuite adresser tout le dossier au bureau d'aide juridictionnelle du TGI de votre domicile.

Site de référence : www.vos-droits.justice.gouv.fr

Et l'action de groupe ?

Annoncée par Jacques Chirac, confirmée par Nicolas Sarkozy, la *class action* (ou action de groupe en français) a pourtant été écartée *in extremis* de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008. Il faut dire que cette formule d'action en justice groupée, directement

inspirée de la procédure américaine, fait peur à certains : elle permet à un grand nombre de personnes de faire reconnaître leurs droits et d'obtenir une indemnisation financière, auprès d'une entreprise ou d'une institution, origine commune du litige.

Pour intenter un procès au pénal, il faut d'abord déposer une plainte

Une plainte, c'est une action par laquelle vous vous déclarez victime d'une infraction, c'est-à-dire d'un acte ou d'un comportement puni par la loi, comme une escroquerie ou un abus de confiance. Il faut être vigilant sur les délais car, au-delà, on perd ses droits à saisir le juge pénal : notons un an pour les contraventions, trois ans pour les délits comme l'escroquerie...

Le dépôt d'une plainte avec constitution de partie civile présente l'intérêt pour un plaignant de devenir partie civile dans une procédure pénale et d'être finalement dédommagé financièrement de l'infraction commise à condition qu'il démontre le préjudice. Mais la constitution de partie civile ne peut

intervenir qu'après le dépôt d'une plainte simple à laquelle le procureur n'aurait pas donné de réponse dans les trois mois.

Pour les litiges financiers, c'est le procureur de la République siégeant auprès du tribunal de grande instance du lieu de l'infraction ou du domicile de l'auteur de l'infraction qui sera saisi, par lettre sur papier libre. Cette lettre apportera au procureur toutes les informations utiles à son appréciation du préjudice et notamment les documents comme les relevés, les courriers, les factures... et démontrant l'implication du professionnel que vous mettez en cause.

Le procureur pourra décider de classer la plainte « sans suite » et de ne pas poursuivre le professionnel. Un avis motivé de classement sans suite est alors adressé au plaignant qui a cependant la faculté de former un recours auprès du procureur général ou de déposer une plainte avec constitution de partie civile.

Et L'Europe dans tout ça ?

L'Europe n'est pas en reste pour mettre à disposition des citoyens de l'Union des mécanismes de traitement des litiges, qui, par nature, vont surtout être des litiges transfrontaliers entre particuliers et professionnels domiciliés hors de France. Par exemple, un litige lié à l'achat par Internet d'un crédit à la consommation auprès d'un établissement financier belge.

Le réseau européen le plus connu est le réseau Fin-Net, qui intervient précisément pour résoudre les litiges dans le domaine des services financiers. Ces réseaux présents dans les pays de l'UE sont en relation les uns avec les autres. Vous pouvez consulter leur liste sur le site internet http://ec.europa.eu/internal_market/fin-net/how_fr.htm

Si vous téléchargez le formulaire Fin-Net de réclamation transfrontalière concernant les services financiers, vous aurez toutes les explications pour accéder à ce réseau. L'organisme de traitement des litiges du pays dans lequel se trouve l'établissement en cause (sont concernés les membres de l'UE ainsi que l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège) s'adressera alors à son correspondant dans votre pays de résidence et recherchera une solution amiable avec vous et l'autre partie.

Vous pouvez préférer porter plainte, dans ce cas c'est l'organisme membre du réseau de votre pays qui sera saisi et qui aura la charge de saisir son correspondant transfrontalier. Mais les services de la commission rappellent aussi qu'il est conseillé d'adresser sa réclamation d'abord au professionnel lui-même, parce que c'est la plupart du temps une condition préalable pour que les organes de résolution des litiges soient saisis. Notons aussi que le professionnel peut accepter la compétence du système le plus proche pour que celui-ci traite directement la plainte.

Quelle que soit l'intention du consommateur, le réseau le plus proche de lui doit lui fournir toutes les informations nécessaires sur le réseau de recours et sur l'organe compétent. Mais pour vous informer sur tous les modes de résolution amiable au niveau européen, vous pouvez aussi consulter les associations de consommateurs ou des organismes tels que les Centres européens de consommateurs (CEC) qui, pour la France, est situé à Kehl, en Allemagne : www.euroinfo-kehl.com



L'Institut national de la consommation (INC) a édité un hors-série, *Justice, mode d'emploi* (60 millions de consommateurs, mars-avril 2008), très bien fait, qui donne une multitude d'informations pratiques extrêmement utiles. Lecture vivement recommandée pour s'y retrouver dans le dédale de notre système juridique. www.conso.net

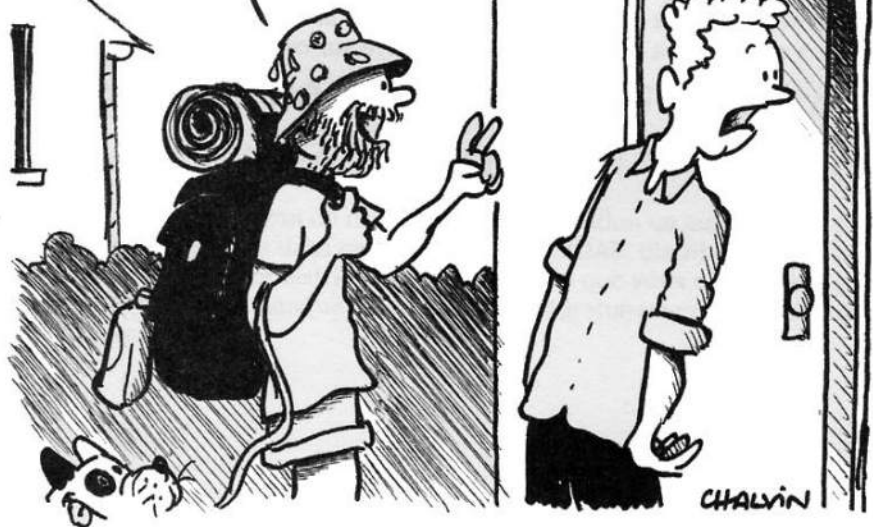
Septième partie

La partie des Dix

RÈGLE N° 7 : PENSER AUX IMPRÉVUS

SAUT BEAU-FRÈRE!
JE REVIENTS DE PAPAOUASIE
JE N'AI PAS DE LOGEMENT,
PAS DE BOULOT ET J'AI FAIM!
JE PEUX ENTRER?

CHÈRIE, TU
CONNAIS CE TYPE?



CHALVIN

Dans cette partie...

Tant de choses à dire et de points à souligner sur les innombrables produits de placement à votre disposition! Au-delà de ce que vous avez pu lire dans les pages précédentes, nous avons choisi, pour finir, de contrecarrer dix idées reçues sur les banques, de vous exposer dix idées malignes pour aider vos enfants et petits-enfants et de faire un zoom sur dix produits différents. C'est à la fois une synthèse et un complément à ce que vous avez pu lire dans ce livre sur ce sujet. Et un outil utile, nous l'espérons...

Chapitre 26

Dix idées reçues sur la banque

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Les conditions d'inscription au fichier des impayés de la Banque de France
 - ▶ La responsabilité de la banque en cas de règlement d'un chèque falsifié
 - ▶ Le refus d'accorder une facilité de caisse
 - ▶ La rupture unilatérale d'une autorisation de découvert
-

La relation banque-client est, par nature, asymétrique. C'est la banque qui tient les cordons de la bourse, et vous avez l'impression qu'au nom de ce devoir sacré elle peut tout se permettre! Eh bien, sachez qu'il y a un certain nombre d'idées reçues sur le pouvoir réputé exorbitant des banques, et que vous avez souvent – mais pas toujours! – plus de droits que vous ne le croyez.

Votre banque ne peut pas vous refuser un retrait effectué au guichet de votre agence

Si, mais à condition de mettre à votre disposition un autre moyen gratuit de retrait d'espèces dans cette même agence (DAB, distributeur automatique de billets). Si seul le distributeur fonctionne et que vous ne disposez pas de carte bancaire, votre banque doit vous délivrer gratuitement une carte de retrait unique.

Votre banque n'a pas le droit de vous facturer un retrait effectué au guichet d'un autre réseau

Si, malheureusement. Les banques sont de plus en plus nombreuses à facturer les retraits externes au-delà d'un certain nombre par mois (quatre, le plus souvent). Cette facturation doit obligatoirement figurer dans les conditions tarifaires mises à votre disposition.

En cas d'émission d'un chèque sans provision, vous restez systématiquement inscrit au fichier de la Banque de France pendant cinq ans

Faux. Dès lors que le ou les chèque(s) est (sont) payé(s) et que l'ensemble des pénalités libératoires qui s'enclenchent dans ce cas sont réglées, votre établissement bancaire doit prévenir la Banque de France afin que vous soyez radié du fichier des impayés. La radiation est alors immédiate. Attention toutefois : l'information peut parvenir avec retard auprès d'autres établissements de crédit (la mise à jour du fichier s'effectue en général entre le 15 et le 20 de chaque mois). Par ailleurs, si vous avez payé votre dette en espèces, vous devez impérativement récupérer le chèque sans provision à l'origine de l'incident afin de le restituer à la banque. Fauté de cette preuve, vous ne pourrez pas être radié du fichier.

Vous êtes responsable aux yeux de votre banque en cas de chèque sans provision émis par votre conjoint sur votre compte joint

Vrai et faux. Si, avant la survenance de l'incident, votre conjoint a été désigné d'un commun accord comme seul responsable du compte, vous ne serez pas interdit bancaire. Vous ne pourrez plus émettre de chèques depuis le compte joint mais vous pourrez le faire depuis d'autres comptes. À l'inverse, si c'est vous qui avez été désigné comme seul responsable du compte joint ou que vous êtes coresponsable, vous serez interdit de chéquier, même si vous n'êtes pour rien dans l'émission du chèque sans provision (article L. 311-80 du Code monétaire et financier).

En cas d'encaissement d'un chèque falsifié, vous n'aurez que vos yeux pour pleurer

Ne croyez pas ça. C'est votre banque qui est responsable en cas d'encaissement d'un chèque falsifié, c'est-à-dire d'un chèque signé par vous dont le montant et/ou l'ordre ont été modifiés. Dès lors que la falsification est apparente, la responsabilité de la banque est engagée; il en est de même lorsque le chèque est faux, c'est-à-dire lorsque la signature n'est pas celle du tireur. Votre banque est dans l'obligation de vérifier la présence de toutes les conditions de validité d'un chèque parmi lesquelles figure votre signature qui doit être conforme au spécimen que vous avez déposé à la banque (article L. 131-3 du Code monétaire et financier).

Vous avez été victime d'un prélèvement automatique abusif, votre banque est en droit d'en exiger le paiement

Faux. Si le prélèvement n'est pas conforme à l'autorisation donnée, c'est la banque qui est seule responsable. Elle a débité votre compte sans ordre authentifié de votre part, méconnaissant ainsi ses devoirs de mandataire et de dépositaire (articles 1915 et suivants et 1991 et suivants du Code civil).

Ce n'est pas parce que votre compte est inactif depuis quelques années que votre banque peut décider unilatéralement de le clore

Eh bien si ! Sous réserve de vous prévenir par lettre recommandée et de respecter, le cas échéant, les conditions inscrites dans la convention de compte. Par ailleurs, si le compte est inactif depuis dix ans, la loi du 3 janvier 1977 permet à la banque de verser les sommes qui y figurent à la Caisse des dépôts et consignations. S'il n'y a pas de réclamation dans les vingt ans qui suivent (soit trente ans au total), les sommes reviennent à l'État (article L. 27 du Code du domaine de l'État).

Votre banque ne peut pas vous refuser une facilité de caisse

Mais si ! Une facilité de caisse, même consentie sur une courte durée sans contrat formalisé, est un crédit que la banque est libre ou non de vous accorder. Il n'y a pas de droit automatique au crédit et la banque est seule juge du risque qu'elle entend ou non assumer.

Votre banque peut décider de mettre fin unilatéralement à une autorisation de découvert

Faux. Votre autorisation de découvert, contrairement à une facilité de caisse, a normalement fait l'objet d'un contrat qui en fixe les conditions (durée, taux). Si la banque veut supprimer cette autorisation, elle est dans l'obligation d'envoyer une lettre recommandée avec accusé de réception. Si le découvert est à durée déterminée (un an, par exemple), elle devra attendre la fin de la période convenue pour y mettre fin (article L. 311 du Code de la consommation). La banque dispose en revanche de davantage de latitude pour un découvert temporaire à durée indéterminée. Elle doit en tout état de cause vous informer de sa suspension et vous accorder un délai avant que la décision ne soit effective.

Si votre compte est débiteur, votre banque peut imposer librement son taux d'agio

Pour une fois, ce n'est pas une idée reçue ! La banque est libre de fixer son taux à condition de ne pas dépasser le taux d'usure légal publié chaque trimestre au *Journal officiel*. Par ailleurs, le taux effectif global (TEG) qui représente le coût global du découvert exprimé sous la forme d'un pourcentage annuel doit être indiqué dans les conditions tarifaires. Ce TEG doit également apparaître dans votre relevé de compte.

Chapitre 27

Dix moyens d'aider ses enfants et petits-enfants

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Faire une donation tous les six ans
 - ▶ Concéder la nue-propriété et garder l'usufruit
 - ▶ Donner des actions plutôt que du cash
-

Le titre de notre ouvrage est trompeur... S'intéresser à ses finances *personnelles*, ce n'est pas se replier égoïstement sur sa seule situation, c'est aussi, sans se dépouiller, aider les autres, et notamment ses enfants quand ils en ont besoin. Quelques moyens malins de les aider en toute légalité et sans avoir recours à des procédés compliqués.

Investir dans l'assurance vie, si possible avant 70 ans

Outre ses avantages fiscaux classiques, l'assurance vie présente le gros avantage de rester hors succession. C'est pourquoi c'est un outil commode de transmission à des personnes qui ne seraient normalement pas vos héritiers, mais aussi à vos enfants, si vous avez un gros patrimoine ou si vous souhaitez favoriser un enfant par rapport à un autre...

Il ne servirait toutefois à rien de placer toute votre fortune dans des contrats d'assurance vie : le montant maximal exonéré admis « en dehors de votre succession » par bénéficiaire est de 152 500 €, pour tous les versements que vous aurez faits avant 70 ans. Mais ce seuil s'ajoute à l'abattement de 156 357 € (chiffre 2009) en deçà duquel vos enfants ne paieront pas de droits de succession.

Donner tous les six ans

Vous pouvez donner à chacun de vos enfants jusqu'à 156357 € (chiffre 2009), tous les six ans, sachant que ce montant est doublé pour vos enfants handicapés.

Donner des actions plutôt que du cash

Si vous souhaitez faire une donation à un enfant et que, pour cela, vous envisagez de céder des titres financiers qui ont pris de la valeur et sur lesquels vous avez dégagé une forte plus-value, donnez-lui les titres, à charge pour votre enfant de les céder et de récupérer l'argent. En effet, seules les plus-values réalisées lors d'une cession à titre onéreux sont soumises à l'impôt sur le revenu. Vous-même, qui cédez à titre gracieux, ne paierez aucun impôt sur la plus-value réalisée. Le bien donné entrera dans le patrimoine de votre enfant à sa valeur au jour de la donation. S'il souhaite du « cash », il peut le revendre immédiatement, et aucune plus-value ne sera constatée.

Se porter caution

C'est une aide très importante – et qui vous engage – que vous pouvez apporter à vos enfants. C'est souvent le seul moyen pour des jeunes avec de faibles revenus ou qui commencent tout juste à travailler de convaincre un propriétaire de leur louer un appartement ; cela peut aussi être une garantie pour une banque. Mais soyez conscient que, en vous portant caution, c'est-à-dire en garantissant au prêteur, au propriétaire d'un logement... que vous paierez à la place de votre enfant s'il est défaillant, vous courez le risque de devoir respecter votre engagement. Alors, mesurez-en bien les tenants et les aboutissants...

Prendre à sa charge les droits de donation

Si vous prenez à votre charge les droits de donation, pour une même somme déboursée par vous, votre enfant recevra un peu plus. Pourquoi ? Parce que le paiement des droits n'est pas lui-même considéré comme une donation et n'est donc pas taxable. Exemple : vous avez déjà donné 150 000 € à votre fils l'année précédente (vous avez donc épuisé le montant à donner sans frais tous les six ans), mais vous voulez lui redonner 100 000 € cette année. Si vous payez les droits à sa place, vous déduirez de la somme à lui verser les droits (qui seront alors calculés sur une somme inférieure à 100 000 €) tandis que s'il les payait, ces droits seraient calculés sur la base de 100 000 €.

Prêter de l'argent à ses enfants

Certes, la somme prêtée sera, comme on dit, « rapportée » à votre succession, mais si entre-temps votre enfant l'a fait fructifier, il ne paiera de droits que sur la somme prêtée et non sur la valeur du bien qu'il aura acquis grâce à ce prêt. Exemple : vous prêtez 500 000 € à votre fils, en ayant bien soin de prévoir un taux d'intérêt, même faible et même avec une période de grâce... Dans ce cas, à votre décès, il ne paiera de droits que sur 500 000 €, même si entre-temps son bien s'est très nettement valorisé et a en plus dégagé des revenus. Si vous aviez vous-même acheté le bien, vous auriez perçu les revenus (et payé des impôts dessus) et, à votre mort, votre fils paierait des droits sur 1 500 000 € (en imaginant que ce soit sa valeur à votre décès), alors que, dans notre exemple, il percevra les revenus de l'appartement (et paiera des impôts dessus, mais il est peut-être moins imposé que vous!) et ne paiera de droits que sur 500 000 €.

Donner tôt la nue-propriété et garder l'usufruit

Il ne s'agit pas de se dépouiller dès 50 ans. Mais sachez que si vous optez pour le démembrement de la propriété, et que vous souhaitez donner à vos enfants la nue-propriété d'un bien tout en gardant l'usufruit, la répartition usufruit/nue-propriété diffère selon l'âge du donateur. Au fur et à mesure que celui-ci vieillit, la part de la nue-propriété augmente. Si vous donnez à 71 ans, vous gardez 30 % en usufruit et donnez 70 % en nue-propriété. Résultat : les droits de donation ne portent que sur 70 % de la valeur du bien (vous pouvez dès lors entrer plus facilement dans l'exonération de droits) et, à votre décès, vos héritiers récupéreront la pleine propriété du bien, hors droits de succession.

Donner l'usufruit et garder la nue-propriété

Si vous avez un gros patrimoine et que vous voulez à la fois aider vos enfants ou petits-enfants et réduire votre ISF, vous pouvez faire une donation temporaire d'usufruit. Cela peut s'appliquer à un bien dans lequel habite votre enfant ou qu'il donne en location; dans un cas, il y habitera gratuitement sans avoir à payer de loyer, dans l'autre, il touchera les revenus du bien. Et le bien ne fera provisoirement plus partie de votre patrimoine au titre de l'ISF...

Accorder une pension alimentaire

Tant qu'ils sont étudiants et ont moins de 25 ans, vos enfants peuvent être déclarés à votre charge, et compter pour une demi-part. Mais vous pouvez continuer à les aider, voire à les entretenir au-delà de cet âge ou alors qu'ils ne sont plus étudiants mais ne gagnent pas forcément correctement leur vie. Une solution : la pension alimentaire que vous déduirez de vos propres revenus.

Donner à ses petits-enfants

Vous pouvez donner à chacun de vos petits-enfants jusqu'à 31271 € hors droits, et cela tous les six ans. Pensez à leur ouvrir un livret A ou un livret Bleu! Pour les arrière-petits-enfants, cet abattement est de 5212 € (montant pour l'année 2009). Au-delà, les taux en ligne directe s'appliquent. Comme l'impôt sur les successions s'applique à chaque transmission, il peut être intéressant de « sauter » une génération : le patrimoine n'est taxé qu'une seule fois au lieu de deux ou trois.

Chapitre 28

Zoom sur dix placements

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Les livrets réglementés
 - ▶ L'assurance vie
 - ▶ L'immobilier
 - ▶ Et les autres...
-

Pas facile de faire son choix dans la masse de produits d'épargne qui sont proposés. Nous avons retenu les dix produits phares qui sont aussi dix produits relativement simples, ceux qui permettent, si vous les utilisez tous, de diversifier au mieux votre patrimoine, sans avoir à être un as de l'ingénierie financière.

Les livrets réglementés

Ce sont des incontournables. Réglementé, cela veut dire à la fois que le taux est fixé par l'État mais aussi que la fiscalité est favorable. Le livret A, aujourd'hui accessible dans tous les réseaux bancaires, vous garantit une rémunération au moins égale à l'inflation. Et il s'agit d'une rémunération nette dont il ne faut retrancher aucun impôt, aucun prélèvement. Il est disponible à tout moment. Chaque Français y a droit et peut y placer jusqu'à 15300 € (plafond 2009). Le livret de développement durable, lui, favorise les prêts écolo : il offre la même rémunération que le livret A mais est plafonné à 6000 € (en 2009) et vous ne pouvez pas en ouvrir pour vos enfants.

L'épargne-logement

Le PEL et le CEL. Ils ouvrent droit à un prêt immobilier tout en étant des produits d'épargne à la fiscalité avantageuse (que des prélèvements sociaux,

sauf pour ceux qui ont plus de douze ans, qui supportent également l'impôt sur le revenu). Le taux d'épargne et le taux de prêt sont garantis dès l'ouverture. Et tous deux bénéficient d'une prime d'État à condition d'emprunter pour l'achat d'un bien immobilier. La différence entre les deux? Le plafond du PEL est bien supérieur à celui du CEL, mais le taux du prêt CEL est plus avantageux. Cependant, on peut combiner les deux!

Le Perco

Vous voulez épargner pour votre retraite? Vous pouvez le faire dans le cadre de votre entreprise, au travers du Perco. Comme avec la plupart des produits dits d'« épargne-retraite », c'est-à-dire spécifiquement conçus pour cet objectif, il vous faudra, sauf exception, attendre votre retraite pour pouvoir en « sortir ». Mais vous aurez alors le choix entre un capital et une rente... qui peut constituer un bon complément pour votre retraite. Et vous bénéficierez alors d'un régime fiscal favorable.

Si vous faites le choix de la sortie en capital, vous serez redevable uniquement des prélèvements sociaux à hauteur de 12,1 %. Les intérêts produits par le plan seront exonérés de toute charge.

Si vous optez pour une sortie en rente, vous bénéficierez d'un abattement de 60 % avant l'âge de 70 ans, de 70 % après.

À noter également que, pendant la durée de constitution de l'épargne, l'abondement de l'entreprise ainsi que les sommes versées au titre de la participation et de l'intéressement sont exonérées de l'impôt sur le revenu. En revanche, les sommes versées ne sont pas déductibles annuellement du revenu imposable, comme c'est le cas pour le Perp, la Préfon et le contrat Madelin qui sont d'autres produits d'épargne-retraite.

Les fonds ISR

Les fonds d'investissement socialement responsables (ISR) sont des OPCVM (Sicav ou FCP), dont les placements sont effectués par leurs gestionnaires selon des critères qui ne sont pas seulement financiers (résultats, risque...) mais aussi de nature sociale, environnementale ou éthique. Une sorte de déclinaison financière du concept de développement durable.

Les produits ISR accessibles aux particuliers se multiplient : ce sont la plupart du temps des OPCVM investis en actions et en obligations, mais d'autres produits apparaissent progressivement sur le marché, tels que des fonds de fonds ISR ou des assurances vie investies dans des fonds ISR.

Comme les autres OPCVM, les fonds ISR font l'objet d'un prospectus simplifié. Leur fiscalité est identique. En revanche, les frais de gestion peuvent être plus importants que pour des fonds « classiques », les sociétés de gestion facturant souvent, en plus des frais traditionnels, des frais liés à la recherche extrafinancière, qu'elles l'achètent à des agences spécialisées ou qu'elles la produisent en interne.

Les actions au travers d'un PEA

Le PEA est ce que l'on appelle une enveloppe fiscale, destinée à abriter des actions en direct ou des OPCVM investis en actions. Beaucoup d'avantages, conditionnés au maintien de l'épargne dans le plan pendant une durée de cinq ans pour bénéficier de l'exonération d'impôt sur le revenu et de huit ans pour la possibilité de faire des retraits partiels sans « casser » le PEA. Les prélèvements sociaux sont payables à chaque retrait.

Au sein d'un PEA, vous pouvez faire tous les arbitrages que vous voulez sans faire tourner le compteur du seuil de cession de 25 730 € (2009) qui déclenche la taxation des plus-values. Mais la formule n'est vraiment intéressante que si vous gérez votre portefeuille de manière très active : dans ce cas, vous pourrez acheter et vendre en toute liberté sans vous préoccuper de l'impact fiscal. Si vous ne faites pas beaucoup d'opérations, vous pouvez très bien détenir vos actions en dehors du PEA. Les revenus de vos actions (les dividendes) ne seront imposés que s'ils dépassent la limite de 2 542 € par personne et les plus-values de cessions ne seront imposées que si vous vendez pour plus de 25 730 € dans l'année. Sachez aussi que, pour les actions achetées à partir de 2007, vous bénéficierez de l'exonération totale des plus-values si vous les gardez huit ans ou plus...

L'assurance vie

Autre enveloppe fiscale, l'assurance vie. La plupart des contrats d'assurance vie sont multisupports. Ils sont susceptibles de contenir des fonds en euros ou des fonds en « unités de compte ». C'est vous qui choisissez le panachage entre les différents types de fonds.

Les fonds en euros sont sans risque. Le capital placé ne peut jamais diminuer : l'assureur s'engage sur un taux de revalorisation minimale chaque année. Une fois crédités sur le compte de l'épargnant, les gains ne peuvent plus être remis en cause et ils profitent à leur tour des revalorisations annuelles.

Les fonds en unités de compte sont constitués de plusieurs OPCVM pouvant être investis en produits boursiers plus risqués et évoluant, à la hausse ou à la

baisse, comme ces supports. En général, il y a panachage entre des unités de compte représentant des marchés financiers différents (actions, obligations, immobilier).

Par rapport à n'importe quel OPCVM classique, le principal avantage est fiscal, à condition que vous gardiez votre épargne suffisamment longtemps.

L'immobilier

À la différence de n'importe quel placement financier, l'investissement immobilier a une valeur d'usage. En achetant une maison ou un appartement, vous faites non seulement un placement souvent avisé, mais vous vous logez si vous devenez propriétaire de votre résidence principale ou secondaire. Cela constitue une sécurité appréciable et l'acquisition de la résidence principale est fiscalement encouragée (déduction des intérêts d'emprunt, abattement de 30 % de la valeur de la résidence principale pour l'ISF). L'acquisition de la résidence principale reste le meilleur moyen de combiner plusieurs objectifs : se loger et investir, faire de l'épargne forcée grâce à l'emprunt... Mais n'oubliez pas qu'il s'agit d'un investissement lourd, qui comporte des risques liés aux variations des prix et au poids de l'emprunt. On peut vivre très bien sans être propriétaire de sa résidence principale!

Les FCPI

Les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) sont des placements risqués et de long terme qui permettent d'investir indirectement dans des PME innovantes dont les actions ne sont généralement pas cotées.

Ils doivent investir au moins 60 % des placements recueillis dans des entreprises qui consacrent au moins un tiers de leur chiffre d'affaires à des dépenses de recherche et développement ou qui ont reçu un label reconnaissant le caractère innovant de leurs produits, de leurs techniques ou de leurs procédés (délivré en France par l'établissement public Oseo). Les 40 % restants sont généralement investis de manière prudente, par exemple dans des OPCVM monétaires.

On peut déduire 25 % du montant de son investissement de son impôt sur le revenu l'année qui suit la souscription des parts, dans la limite de 12000 € pour un célibataire et de 24000 € pour un couple marié ou pacsé, soit un gain maximal de 3000 € ou de 6000 €. Au bout de cinq ans, la plus-value potentielle bénéficie d'une exonération d'impôt sur les plus-values mais elle est soumise aux prélèvements sociaux de 12,1 %.

Mais attention ! L'argent placé dans des FCPI n'est pas disponible avant longtemps. Pour bénéficier de l'avantage fiscal, il faut conserver ses parts au moins cinq ans (sauf circonstances spécifiques autorisant le déblocage anticipé), et la plupart des établissements financiers qui commercialisent des FCPI proposent en fait des périodes de détention de huit à dix ans, ce qui correspond mieux à la maturité des investissements innovants réalisés.

Depuis 2008, certains FCPI bénéficient d'un agrément spécial qui permet de bénéficier en outre d'une réduction de son impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Pour être éligibles à ce double régime, ces fonds doivent, en plus des contraintes précédemment décrites, investir au moins 40 % de leur portefeuille dans de jeunes entreprises de moins de cinq ans. Plafonnée à 20 000 €, la réduction d'ISF correspond à 50 % de la part des versements investis dans les entreprises cibles auxquels le fonds s'est engagé. Si vous souscrivez par exemple 5 000 € à un FCPI ISF qui s'est engagé à investir 70 % de son portefeuille dans des PME éligibles, votre réduction d'ISF sera ainsi de $5\,000 \times 50 \% \times 70 \%$, soit 1 750 €.

Sachez que des règles comparables s'appliquent aux FIP et aux FCPR, qui sont des investissements tout aussi risqués.

Les Sicav

Les Sicav sont des sociétés d'investissement à capital variable qui font partie, avec les fonds communs de placement ou FCP, de la famille des OPCVM, les organismes de placement collectif en valeurs mobilières.

Lorsque l'on souscrit à une Sicav, celle-ci émet des actions nouvelles et on devient actionnaire de la société. Il est ensuite possible de demander le rachat (c'est-à-dire la vente) de ses actions chaque fois que leur valeur, que l'on appelle « valeur liquidative », est calculée, c'est-à-dire le plus souvent tous les jours.

Le principe de la Sicav, c'est la diversification des risques. Si l'on dispose d'une faible somme à investir, on pourra acheter quelques titres d'une seule société, ce qui fait courir un risque important. Si, en revanche, de très nombreuses personnes confient chacune à une même Sicav de faibles sommes, la société disposera d'un capital beaucoup plus important et pourra donc investir dans un nombre important d'entreprises différentes. Si l'action de l'une des entreprises composant le portefeuille de la Sicav baisse, l'action de la Sicav ne baissera qu'à proportion de la baisse de l'action de l'entreprise détenue. Pour chacun des investisseurs, les risques seront donc moins importants.

Il existe autant de catégories de Sicav que de stratégies d'investissement. Les établissements financiers peuvent ainsi proposer des Sicav investies uniquement en actions, par exemple spécialisées sur une zone géographique

(la France, l'Europe, les États-Unis), ou totalement internationales, ou bien encore des Sicav spécialisées dans certains secteurs : l'énergie, les valeurs financières ou bien la santé, par exemple. On trouve bien sûr des Sicav qui n'investissent que dans des obligations, comme des Sicav spécialisées sur les obligations assimilables du Trésor (OAT) ou des Sicav monétaires qui n'achètent que des produits de court terme.

Lorsque vous souscrivez à des actions d'une Sicav, l'établissement financier doit vous remettre au préalable, et en plus de sa publicité commerciale, un document dénommé « prospectus simplifié », qui est validé par l'AMF et récapitule l'ensemble des informations minimales dont vous devez avoir connaissance. Pour bien comprendre ce prospectus, consultez le chapitre 23.

Les FCPE

Votre entreprise a mis en place un plan d'épargne entreprise? Vous pouvez y placer votre participation ou votre intéressement? Et bénéficier d'un abondement de votre employeur? Grâce à ce complément donné par votre entreprise, au fait que la plupart du temps c'est votre entreprise qui prend à sa charge les frais de gestion et à la fiscalité favorable, le rendement global de votre épargne sera meilleur que si vous placiez votre argent sur un OPCVM classique. Et tant pis si les sommes sont bloquées. Tant pis ou même tant mieux, puisque ce sera un bon moyen de faire de l'épargne à long terme pour préparer votre retraite ou tout simplement vos projets à moyen et long terme. Car après tout, les sommes placées dans des fonds collectifs de placement en entreprise (FCPE) au travers de PEE ne sont bloquées que cinq ans (jusqu'à la retraite s'il s'agit d'un Perco!) et peuvent être débloquées par anticipation en cas de besoin vital!

Huitième partie

Annexes



Dans cette partie...

Vous trouverez quelques informations pratiques : d'abord, un glossaire qui rassemble en un seul lieu les définitions qui nous ont paru les plus nécessaires, bien que la plupart des termes les plus techniques soient expliqués au fil du texte. Puis une courte bibliographie, très loin d'être exhaustive tant les sujets traités sont nombreux, pour vous permettre d'approfondir tel ou tel aspect qui vous intéresse particulièrement. Et, pour finir, un carnet d'adresses, pour lequel, le monde évoluant, nous n'avons retenu que des adresses internet...

Annexe A

Glossaire

Acam : Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles. Elle a pour mission de contrôler les entreprises d'assurance et de réassurance relevant du Code des assurances, les mutuelles relevant du Code de la mutualité, les institutions de prévoyance et les institutions de retraite supplémentaire relevant du Code de la Sécurité sociale. Elle est à ce titre chargée de veiller à ce que ces entités respectent les dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables et à ce qu'elles soient en mesure de tenir à tout moment les engagements qu'elles ont contractés envers leurs assurés ou leurs adhérents.

Actif : Personne en âge de travailler disponible sur le marché du travail, qu'elle ait ou non un emploi. Les personnes sans emploi qui ne cherchent pas un travail rémunéré ne font pas partie des actifs.

Actif (économique) : Employé notamment en comptabilité, le mot « actif » désigne également ce que l'on possède, l'ensemble du patrimoine de l'entreprise ou du ménage. Les actifs constituent la partie gauche du bilan.

Agence de notation : C'est une entreprise qui évalue et note les entreprises, les États, les collectivités locales ou les opérations financières en fonction d'un certain nombre de critères. Les agences de notation financière (Moody's, Fitch et Standard & Poors) évaluent le risque de solvabilité financière. Il existe également des agences de notation extrafinancière (comme Vigéo, en France) qui évaluent et notent la politique de responsabilité sociale et environnementale ainsi que de gouvernance des grandes entreprises cotées.

Agent général d'assurances : Personne physique ou morale qui exerce de manière indépendante mais reçoit un mandat exclusif délivré par une ou plusieurs entreprises d'assurance. Celles-ci sont responsables à l'égard des clients des fautes qu'il pourrait commettre dans l'exercice de son mandat.

Analyste : Les analystes (financiers) recensent les informations économiques, stratégiques, comptables et financières sur les entreprises qu'ils suivent. Ils doivent chercher à les interpréter afin d'établir des prévisions et de fournir des recommandations. Certains sont spécialisés dans le risque de crédit (qui doit être évalué pour qui veut acheter des obligations). Ils travaillent soit dans des banques (pour aider les commerciaux à orienter les choix de leurs clients),

soit dans des sociétés de gestion ou chez des investisseurs institutionnels (comme les caisses de retraite ou les fonds de pension).

Autorité des marchés financiers (AMF) : Autorité administrative indépendante, autrement appelée « régulateur boursier » ou « gendarme de la Bourse ». Elle fixe les règles applicables aux personnes physiques et morales qui opèrent sur les marchés financiers, contrôle leur exercice, veille à l'intégrité du marché et sanctionne les abus de marché. Donne son visa sur les opérations effectuées par les sociétés cotées et sur les *prospectus* des *OPCVM*.

Bénéfice industriel et commercial (BIC) : Bénéfice réalisé par des personnes physiques, par des entreprises individuelles ou des sociétés de personnes soumises à l'impôt sur le revenu à l'occasion d'une activité industrielle, commerciale ou artisanale, exercée de manière habituelle.

CAC 40 : Le principal *indice boursier* de la Bourse de Paris (CAC pour « Cotation assistée en continu »), composé de 40 *capitalisations* les plus importantes cotées à Paris. Il est géré par la société NYSE Euronext, l'entreprise de marché française en charge de la gestion de la *cotation* et de la sécurité du marché.

Capitalisation : La capitalisation boursière est la valeur, au prix du marché, de l'ensemble des titres représentatifs d'une entreprise. Elle est égale au nombre de titres en circulation multiplié par le cours de l'action.

Dans un autre sens, la capitalisation désigne un système de placement financier dont les revenus (intérêts, *dividendes*...) ne sont pas versés au bénéficiaire au moment où ils se réalisent, mais sont réinvestis dans le même placement pour produire à leur tour des revenus jusqu'à l'échéance du remboursement final. En ce sens, on parle de *Sicav* de capitalisation, qui s'oppose à la *Sicav* de distribution (dans laquelle les revenus sont distribués, c'est-à-dire versés chaque année).

On parle aussi de *retraite par capitalisation*, qui s'oppose à la *retraite par répartition*.

Caution – Cautionnement : Contrat par lequel une personne, dénommée la « caution », s'engage à payer la dette d'un débiteur en cas de défaillance de ce dernier.

Compte titres : Compte sur lequel sont inscrits les titres (actions, obligations...) qui vous appartiennent. À chaque compte titres est associé un compte espèces sur lequel transitent les sommes que vous recevez de vos titres.

Contrat à terme (ou *futures* selon la terminologie anglo-saxonne) : Engagement d'acheter (pour l'acheteur) ou de vendre (pour le vendeur) un *actif* sous-jacent à un prix fixé dès aujourd'hui mais pour une livraison et un règlement à une date future.

Contrat de travail à durée déterminée (CDD) : C'est un contrat de travail par lequel un employeur recrute un salarié pour une durée limitée. Un tel contrat n'est possible que pour l'exécution d'une tâche précise et temporaire et seulement dans les cas énumérés par la loi.

Contrat de travail à durée indéterminée (CDI) : C'est le contrat de travail de droit commun, passé entre l'employeur et le salarié, sans limitation de durée. L'employeur doit donc recourir à ce type de contrat, sauf s'il peut justifier d'une situation autorisant le recours à un autre genre de contrat.

Il est généralement assorti d'une période d'essai pendant laquelle chacune des deux parties est libre de mettre fin à l'engagement contractuel.

Conflit d'intérêts : Situation dans laquelle le jugement professionnel est susceptible d'être influencé par des intérêts professionnels ou personnels en concurrence. L'existence d'un conflit d'intérêts ne signifie pas qu'il y ait eu action préjudiciable. Elle a cependant pour effet qu'une personne physique ou morale est soumise à des exigences contradictoires réduisant la confiance dans sa capacité d'accomplir sa tâche de façon impartiale.

Cotation : Il y a cotation d'un produit financier (action ou obligation) lors de son admission sur un marché financier. Sa valeur est alors définie par celui-ci. L'intérêt de la cotation est double : elle permet à l'émetteur d'avoir accès au marché de capitaux pour y lever des fonds et aux investisseurs d'y trouver une liquidité pour leurs titres.

Courtier : Intermédiaire financier qui réalise des transactions boursières pour ses clients ; on l'appelle aussi de son nom anglais *broker*. Le courtier en assurances est chargé par des assurés de leur trouver les contrats les mieux adaptés et/ou au meilleur coût auprès des compagnies d'assurances.

Crédit-bail : Opération financière par laquelle une entreprise loue un bien (immeuble, voiture, par exemple) à une personne qui, à un moment quelconque du contrat (le plus souvent à son échéance), pourra décider de devenir propriétaire du bien, en payant le solde restant dû.

Déflation : Situation inverse de l'*inflation*, caractérisée par une baisse générale et entretenue des prix.

Délit d'initié : C'est le fait, pour une personne, d'acheter ou de vendre des titres cotés (souvent des actions d'une entreprise) alors qu'elle possède sur cette société cotée une information que les autres n'ont pas, dite « privilégiée ».

Qu'est-ce qu'une information privilégiée ? C'est une information précise, qui n'est pas connue du public et qui, si elle l'était, aurait une incidence sensible sur le cours du titre de la société concernée. Exemple : vous apprenez qu'une entreprise est sur le point de signer un contrat qui lui garantit cinq ans de chiffre d'affaires et de résultats bénéficiaires. Cette information est précise.

Si vous l'utilisez et que vous achetez une grosse quantité d'actions de cette société cotée, vous exploitez une information privilégiée.

Dérivés : Produits financiers complexes qui sont liés à (ou « dérivent ») d'autres actifs (actions, obligations, matières premières, indice...), qualifiés de « sous-jacents ». Les principaux dérivés sont les *options*, les *contrats à terme*, les *swaps* et les *dérivés de crédit*.

Dérivés de crédit : *Produits dérivés*, dont le « sous-jacent » est un actif de type crédit, c'est-à-dire une créance ou une obligation. Ce produit permet aux banques de transférer le risque (et tout ou partie des revenus!) relatif au crédit, sans transférer l'*actif* lui-même.

L'utilisation des dérivés de crédit a d'abord permis aux banques de diversifier leurs portefeuilles de crédit.

Ces instruments sont devenus de plus en plus sophistiqués. On trouve aujourd'hui toutes sortes de dérivés de crédit, qui portent des noms anglo-saxons, à commencer par les *swaps* (*credit default swap* ou CDS, CDO...). Ils sont au cœur de la crise des *subprimes*.

Dilution : À la suite d'une augmentation de capital, si tous les actionnaires anciens ne souscrivent pas à hauteur de leur participation, il y a dilution, c'est-à-dire qu'ils ont une part moins importante du capital, donc des *dividendes* futurs. Le mécanisme des *droits préférentiels de souscription* (DPS) vise à éviter une telle dilution.

Dividende : Part de bénéfice de la société que celle-ci décide d'attribuer aux détenteurs de ses actions.

Donation : Acte par lequel le donateur se dépouille actuellement et irrévocablement de la chose donnée en faveur du donataire (le bénéficiaire), qui l'accepte.

Droits préférentiels de souscription (DPS) : Mécanisme visant à permettre aux actionnaires déjà présents dans une société de ne pas être « dilués » à l'issue d'une augmentation de capital. Chaque actionnaire existant se voit attribuer le droit d'acheter le nombre d'actions qui lui permettent de maintenir son poids dans le capital de la société. Mais comme la souscription à l'augmentation de capital n'est pas obligatoire, les actionnaires qui ne souhaiteraient pas « suivre » pourront vendre leurs *DPS* sur le marché.

Émetteur : Dans le monde financier, nom donné à une société qui émet des titres financiers (actions ou obligations).

Encours : Montant total et global des crédits émis par une ou des institutions financières à une date donnée et non remboursés. C'est un stock.

Fonds commun de placement (FCP) : Portefeuille de valeurs mobilières détenu en copropriété, sous forme de parts, par de nombreux investisseurs et géré par un professionnel. Fait partie, comme les *Sicav*, des *organismes de placement collectif en valeurs mobilières*.

Fonds commun de placement en entreprise (FCPE) : Portefeuille d'instruments financiers (actions, obligations, titres du marché monétaire) dont les parts sont détenues en copropriété par les salariés d'une entreprise.

Fonds commun de placement pour l'innovation (FCPI) : Créés pour une durée longue (entre sept et dix ans en moyenne, sans possibilité de cession de parts avant cinq ans), ce sont des *OPCVM* composés au minimum de 60 % d'actions de sociétés innovantes non cotées.

Fonds d'investissement de proximité (FIP) : Ce sont des *OPCVM* investis à hauteur de 60 % au moins dans des PME régionales non cotées.

Fonds à formule : Également dénommés « fonds à promesse », ces *OPCVM* offrent un espoir de gain à l'échéance qui repose sur une formule de calcul souvent complexe et reflète en général l'évolution d'un *indice*, d'un panier d'*indices* ou encore d'un panier d'actions. Leur mode de gestion spécifique est dit « structuré » car il repose sur l'utilisation de *produits dérivés* (*options* et *contrats à terme*). Par extension, les fonds à formule sont des fonds structurés. La promesse de gains peut être soumise à condition (l'*indice* de référence ne doit pas baisser en deçà d'un certain seuil). Si le capital investi au départ est garanti à l'échéance (moins les frais d'entrée), on parle de « fonds garantis ».

Fonds de partage : *OPCVM* qui s'engagent à reverser au moins 25 % de leurs revenus sous forme de dons à des organismes caritatifs. Contrairement aux *fonds solidaires*, l'*actif* n'est pas directement investi dans des entreprises d'insertion.

Fonds ISR (Investissement socialement responsable) : *OPCVM* composés d'actifs d'entreprises sélectionnées au sein de leur secteur d'activité en fonction de trois facteurs extrafinanciers : l'environnement, le social et le gouvernement d'entreprise.

Fonds profilés : *OPCVM* composés de valeurs mobilières (actions, obligations, titres monétaires, etc.) ou de parts d'*OPCVM*, gérés par des professionnels selon un niveau de prise de risque prédéfini. On distingue généralement trois types de profils : prudent (20 % à 30 % d'actions au maximum), équilibré (50 % d'actions), dynamique (plus de 50 % d'actions).

Fonds solidaires : *OPCVM* qui consacrent 5 à 10 % au moins de leurs *encours* au financement de projets solidaires (soutien d'institutions spécialisées dans la finance solidaire, d'associations, de fondations pour l'emploi, etc.). Le reste de leur *actif* est généralement investi selon des critères socialement responsables.

Foyer fiscal : Ensemble des personnes inscrites sur une même déclaration de revenus. Il peut y avoir plusieurs foyers fiscaux dans un seul ménage (couple non marié où chacun remplit sa propre déclaration de revenus).

Franchise : Somme qui, dans le règlement d'un sinistre, reste à la charge de l'assuré.

Hedge fund : De l'anglais *hedge* qui signifie « couverture ». En français, on parle de « fonds de gestion alternative ». Ces fonds cherchent à augmenter leur rentabilité (par rapport aux rendements offerts par les marchés actions ou obligations), la plupart du temps en investissant dans des secteurs risqués ou en finançant leurs opérations par de l'endettement ou des ventes à découvert (vente de titres que l'on ne possède pas).

Holding : Société sans objet industriel dont l'actif est composé de titres de participations. On parle souvent de « société consolidante » dans la mesure où elle fait remonter dans son bilan les postes comptables de ses participations et où elle établit des comptes consolidés. Si elle est cotée en Bourse, ce sont ces comptes consolidés qui reflètent la situation du groupe, et ceux sur lesquels les *analystes* se focalisent.

Honoraires : Rétribution que l'on verse aux membres d'une profession libérale.

Indice boursier : Moyenne du cours d'une série d'actions. Lorsqu'il est conçu pour être représentatif de la performance globale de la Bourse d'un pays (indice CAC 40 en France), c'est en quelque sorte le baromètre boursier national.

Inflation : Hausse continue du niveau général des prix. Pour mesurer le taux d'inflation, on utilise, la plupart du temps, l'indice des prix à la consommation.

Institut national de la statistique et des études économiques (Insee) : Rattaché au ministère de l'Économie et des Finances, cet organisme est chargé de la production des principales statistiques officielles en France. Il procède aux recensements, il mesure les principaux indicateurs économiques, il calcule et publie les principaux indices (inflation, chômage, croissance...).

Intérim : Mise à disposition provisoire d'une entreprise (dite « entreprise cliente ») d'un salarié qui est embauché et rémunéré à cet effet par une entreprise de travail intérimaire (ou entreprise de travail temporaire).

L'intérim implique la conclusion de deux contrats : un contrat de mise à disposition (entre l'entreprise de travail temporaire et l'entreprise cliente) et un contrat de mission (entre l'entreprise de travail temporaire et le salarié). Comme le *CDD*, le recours à l'intérim est encadré et doit répondre à un certain nombre de besoins limitativement énumérés par la loi.

Legs : Disposition testamentaire contenant la transmission de biens à son bénéficiaire.

Marché libre : Marché boursier non réglementé de Paris, c'est-à-dire non soumis aux mêmes règles de fonctionnement, d'information et de contrôle que le marché réglementé (marché principal), mais quand même supervisé par l'AMF.

Ménage : Un ménage, au sens économique, désigne les personnes physiques vivant sous le même toit et dépendant économiquement les unes des autres. Un ménage peut être composé d'une seule personne. Les personnes qui composent un ménage ne font pas obligatoirement partie de la même famille.

Nue-propriété : On parle de nue-propriété quand, sur un même bien, certains en ont simplement l'*usufruit*. Le nu-proprétaire est un propriétaire qui a perdu – temporairement – le droit d'utiliser son bien.

Offre publique (OPA – OPE) : Une offre publique consiste, pour une personne morale ou physique (l'initiateur), à faire savoir publiquement qu'elle souhaite acheter, contre une somme en espèces (OPA), ou en échange de ses propres titres (OPE), tout ou partie des titres de capital et/ou donnant accès au capital d'une autre société. Elle s'effectue dans le cadre de procédures réglementées et contrôlées (en France, par l'AMF).

Organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) : Portefeuille collectif géré par des professionnels composé de différents instruments financiers (actions, obligations, etc.). Deux types principaux d'OPCVM : les FCP (fonds communs de placement) et les Sicav (sociétés d'investissement à capital variable).

OPCVM coordonné : OPCVM originaire de l'Union européenne et régi par la directive européenne sur les OPCVM.

Option : Produit dit « dérivé » qui donne à son acquéreur le droit d'acheter (ou de vendre) dans le futur une quantité ou un nombre déterminé de l'*actif* sur lequel il porte (dit *actif* « sous-jacent ») pour un prix convenu à l'avance (dit « prix d'exercice »). Si c'est un droit d'acheter, c'est une option d'achat (ou *call*); si c'est un droit de vendre, c'est une option de vente (ou *put*).

Patrimoine : Ensemble des biens (et des dettes) possédés par un individu, une famille, une entreprise ou tout autre agent économique, sur lesquels celui-ci peut faire valoir un titre de propriété ou un droit et qui peuvent être vendus.

On distingue le patrimoine immobilier (terrain, logement, maison...), le patrimoine financier (dépôt bancaire, compte épargne, actions, part de fonds collectif...), les biens professionnels (entreprise personnelle, fonds de commerce, charge de profession libérale...), le patrimoine non corporel (brevet, droits d'auteurs, droits d'usufruit).

Pension : Rente périodique versée à une personne liée à des circonstances particulières (pension de retraite, pension alimentaire, pension d'invalidité...).

Plan d'épargne entreprise – Plan d'épargne interentreprises (PEE – PEI) : Support d'investissement pour l'épargne salariale. Les frais de tenue de compte sont pris en charge par l'entreprise et l'entreprise peut contribuer à l'épargne en ajoutant aux montants versés un abondement. PEE et PEI bénéficient d'un traitement fiscal favorable.

Plan d'épargne pour la retraite collectif – Plan d'épargne pour la retraite collectif interentreprises (Perco – Perco-I) : Mis en place de façon facultative par l'entreprise. Les fonds placés sur le Perco sont investis dans des *OPCVM* et sont indisponibles jusqu'à la date de départ à la retraite.

Police : Preuve matérielle du contrat passé entre l'assureur et l'assuré. La police d'assurance matérialise l'accord des deux parties, l'assureur et l'assuré, signataires du contrat.

Prélèvement forfaitaire libératoire : Règlement de l'impôt dû sur les revenus de certains placements financiers par le biais d'un prélèvement à taux fixe. Ce prélèvement forfaitaire libère le revenu de toute autre imposition. Le taux varie suivant le type de produit. Le prélèvement est effectué à la source par l'établissement financier qui en effectue directement le paiement au Trésor public.

Price Earning Ratio (PER) : Cours d'une action divisé par le bénéfice net par action. Quand on dit d'une entreprise qu'elle a un PER de 15, cela signifie qu'elle vaut en Bourse 15 fois ses bénéfices actuels. Si les entreprises du même secteur ont un PER de 20, cela veut dire qu'elle n'est pas chère.

Prime (d'assurance) : Somme payée par l'assuré en contrepartie des garanties accordées par l'assureur.

Produits dérivés : voir *Dérivés*

Prospectus : Le prospectus est un document que toute société doit publier dès qu'elle entend de céder ou d'émettre des instruments financiers auprès d'un large public ou d'en demander la cotation (introduction, privatisation, augmentation de capital). Destiné à informer le public, le prospectus fournit des informations essentielles, notamment financières, dont la teneur varie en fonction du profil de la société et des instruments financiers qui font l'objet de l'opération. Le prospectus comprend un résumé qu'il est impératif de lire.

Le prospectus est également un document de présentation des *OPCVM* (*Sicav* ou *FCP*). Tout produit collectif est accompagné d'un prospectus qui décrit la composition et la stratégie du fonds. Les *prospectus* d'*OPCVM* contiennent également un résumé qu'il est bon de lire avant de souscrire un produit.

Quotité disponible : Partie de son *patrimoine* qu'un individu peut, par *testament*, léguer à la personne de son choix. Cette part varie en fonction de la composition de la famille. Elle est de 100 % pour une personne sans conjoint et sans enfants.

Rachat : Le rachat (de parts de *FCP*, par exemple) correspond à la vente de ces parts par l'épargnant. Les parts sont valorisées à leur *valeur liquidative*. Les commissions de rachat sont les commissions perçues par les *OPCVM* et leurs distributeurs lorsque l'épargnant vend ses parts. En assurance vie, le rachat correspond également à la vente. Les rachats peuvent être totaux ou partiels. La valeur de rachat est mentionnée au contrat : elle correspond à la partie disponible de l'épargne constituée.

Régimes de retraite à cotisations définies : Régime de retraite par *capitalisation* dans lequel il n'existe que des obligations de moyens. Le montant de la rente résulte de la gestion du régime toujours assurée par un organisme extérieur. L'employeur n'apporte pas de garantie sur le niveau des rentes versées. De plus en plus, les régimes professionnels par *capitalisation* tendent à devenir des régimes à cotisations définies.

Régimes de retraite à prestations définies : Régime de retraite par *capitalisation* dans lequel le promoteur du régime (société d'assurances, entreprise, branche professionnelle) s'engage sur un certain niveau de prestations (un niveau de revenu ou un taux de rendement des placements). Si les placements de l'épargne capitalisée ne suffisent pas à assurer les prestations définies préalablement, le promoteur du régime doit lui-même compléter les cotisations afin de réaliser les engagements pris en matière de prestations. Par extension, on peut ranger les *régimes de retraite par répartition* dans la catégorie des régimes à prestations définies. Toutefois, ces régimes ne donnent pas une garantie absolue sur le niveau de prestation, car il est toujours possible de modifier les règles de calcul des prestations (évolution du nombre d'annuités requises, évolution du montant du « point », etc.).

Rente viagère : Revenu versé périodiquement et garanti à vie (c'est-à-dire versé jusqu'au décès du bénéficiaire). Le capital servant à verser la rente peut être issu d'un contrat d'assurance vie, d'un contrat de *retraite par capitalisation*, d'un PEA ou de toute autre type de capital.

Réserve : Partie de la succession que la loi réserve à certains héritiers qui sont donc « protégés ». Il s'agit, en général, des enfants (la part leur étant réservée variant en fonction du nombre d'enfants) ou du conjoint, en l'absence d'enfants.

Responsabilité civile : Obligation légale pour toute personne de réparer les dommages causés à autrui. Le Code civil (articles 1382 à 1386) définit les cas de responsabilité : dommages causés par son fait, par sa négligence, son imprudence, par les enfants, les préposés, les animaux ou les choses que l'on a sous sa garde. D'autres cas de responsabilité sont également définis par la

loi, en particulier pour les professionnels (dans le domaine de la construction notamment).

Retraite par capitalisation : Système de retraite dans lequel les cotisations versées par un assuré (et éventuellement celles de son employeur) sont investies en son nom durant sa vie active, dans des placements capitalisés avant de lui être restituées sous forme de rente après l'arrêt de son activité professionnelle. La constitution du capital peut s'effectuer à titre individuel (Perp, en France) ou dans un cadre collectif (en France, *Perco*, régimes articles 82, article 39, régime Préfon pour les fonctionnaires).

Retraite par répartition : Système de retraite dans lequel les cotisations versées par le salarié et l'employeur donnent directement des droits à obtenir une pension au moment de la retraite. Les cotisations sont obligatoires. Les cotisations totales versées chaque année par l'ensemble des actifs et des employeurs sont réparties entre les retraités pour payer leurs pensions. En contrepartie de cette solidarité avec les générations précédentes, les cotisants acquièrent eux-mêmes des droits sur les générations futures, qui financeront à leur tour leur retraite lorsqu'ils cesseront de travailler.

Réversion : La réversion est le droit pour une personne (généralement, un conjoint) de percevoir une pension ou une rente pour laquelle une autre personne (généralement, le conjoint) a cotisé. Elle est souvent d'un montant inférieur au montant que percevait ou aurait perçu le cotisant. Ainsi, la pension de réversion est la retraite versée au conjoint d'une personne décédée. La plupart du temps, elle cesse d'être due au conjoint survivant en cas de remariage ou de concubinage.

SBF 250 : Indice français géré par NYSE Euronext, composé de 250 valeurs de la cote française : celles des *indices CAC 40*, *CAC Next 20* (les 20 suivantes), du *CAC Mid100* (les 100 suivantes) et du *CAC Small 90* (les 90 suivantes).

Sinistre : Événement (incendie, décès...) qui fait jouer les garanties du contrat d'assurance. Il faut déclarer un sinistre dans les cinq jours ouvrés (deux, s'il s'agit d'un vol) à compter de la date du sinistre ou du jour où l'assuré en a eu connaissance.

Société civile de placement immobilier (SCPI) : Forme d'*OPCVM* qui investit dans l'immobilier. Elle peut être à capital fixe (et, dans ce cas, les souscriptions sont ouvertes pour une durée limitée et un capital donné) ou à capital variable (à tout moment, des actionnaires peuvent entrer et sortir).

Société civile immobilière (SCI) : Société civile qui a un objet immobilier. Elle est parfois également nommée « société de gestion immobilière ». Elle fait partie des sociétés civiles de *patrimoine*, qui regroupent les SCI et les sociétés de portefeuille (de gestion de valeurs mobilières).

Le recours à une SCI permet la détention d'un bien immobilier par plusieurs personnes et peut faciliter la transmission du bien. C'est une bonne solution pour éviter les blocages pouvant naître de l'indivision; c'est également un moyen de ne payer les droits de donation ou de succession que sur la valeur nette du bien, c'est-à-dire déduction faite des emprunts en cours sur ce bien.

Sociétés d'investissement à capital variable (Sicav) : Portefeuille de valeurs mobilières détenu en copropriété, sous forme d'actions, par de nombreux investisseurs et géré par un professionnel. Fait partie, comme les FCP, des *organismes de placement collectif en valeurs mobilières*.

Subprime : Désigne un crédit à risque, détenu par un emprunteur qui n'offre pas les garanties suffisantes pour bénéficier d'un taux d'intérêt au prix du marché. Ce type de crédit hypothécaire est apparu aux États-Unis. Les établissements financiers prêteurs ont consenti des crédits à des taux variables et élevés, gagés sur le logement de l'emprunteur. Quand les prix de l'immobilier se sont effondrés, les biens ne suffisaient plus à garantir l'emprunt; un cercle vicieux de défaillances des emprunteurs et de baisse des prix de l'immobilier s'est alors enclenché.

Taux effectif global (TEG) : C'est le taux du crédit incorporant la totalité des coûts nécessaires à la réalisation du financement : taux nominal d'intérêt, frais de dossier, coût de l'assurance obligatoire. Obligatoirement indiqué, il permet de comparer plusieurs offres.

Testament : Acte, obligatoirement écrit, par lequel une personne dispose, pour le temps où elle n'existera plus, de tout ou partie de ses biens. Il peut être révoqué (c'est-à-dire remis en cause).

Titrisation : Technique financière qui permet à une banque de transformer en titres négociables des actifs illiquides, c'est-à-dire qui ne sont pas (ou pas facilement) vendables.

Initialement, cette technique a été utilisée par les établissements de crédit dans le but de refinancer une partie de leurs prêts à la clientèle. Les prêts sont cédés à un véhicule juridique (trust, fiducie ou société *ad hoc*) qui émet en contrepartie des titres (généralement des obligations) placés sur les marchés financiers. Cette pratique s'étend aujourd'hui à d'autres types d'actifs et d'acteurs (portefeuilles d'assurances, immobilier, créances commerciales). Mais, en cas de crise, cette dispersion du risque fait que tout le monde est atteint. Avec la titrisation, les risques afférents à ces crédits et ces actifs sont transférés des banques aux acheteurs de titres. Cela permet de partager le risque entre de multiples acteurs.

Tontine : Système d'investissement dans lequel les bénéficiaires sont répartis entre les souscripteurs survivants jusqu'au dernier survivant, qui, lui, devient pleinement propriétaire du bien.

Trackers : Ce sont des fonds cotés en Bourse, qui permettent, au travers d'un seul titre, d'investir sur l'ensemble des actions composant un *indice boursier*. Juridiquement, ce sont des *OPCVM*, mais qui sont négociés en continu sur le marché réglementé.

Traitement : Équivalent du salaire pour les agents de la fonction publique.

Unités de compte (UC) : Les contrats d'assurance vie en UC sont représentatifs d'*OPCVM* qui, eux-mêmes, sont investis en actions, en obligations, dans l'immobilier... On est certain à la sortie de récupérer autant d'unités de compte que ce que l'on a souscrit mais on n'est pas sûr de l'évolution des UC elles-mêmes qui varient comme les supports qu'elles représentent. À long terme, les contrats en UC offrent une meilleure rentabilité que les contrats en euros, mais il faut être certain de ne pas être obligé de les céder au mauvais moment.

Usufruit : C'est le droit d'utiliser un bien, c'est-à-dire d'en percevoir les revenus ou de l'occuper, s'il s'agit d'un bien immobilier. Parfois, ce droit est dissocié de la *nue-propriété*, soit à la suite du décès du conjoint, soit dans une optique d'optimisation fiscale.

Valeur liquidative : Valeur d'une part de *FCP* ou d'une action de *Sicav*. Cette valeur est obtenue en divisant le montant global du portefeuille des *actifs* (actions, obligations...) détenus par le *FCP* ou la *Sicav* par le nombre de parts ou d'actions émises. C'est la valeur à laquelle un épargnant souscrit des parts (il faut alors ajouter à ce prix la commission d'entrée) ou les rachète, c'est-à-dire les vend (mais il faut déduire les commissions de sortie). Elle doit être publiée. Pour les plus gros *OPCVM*, elle est calculée chaque jour de Bourse.

Warrant : Instrument financier émis par un établissement financier et coté en Bourse. Comme l'*option*, dont il est très proche, il donne à son acquéreur le droit d'acheter (*call warrant*) ou de vendre (*put warrant*) dans le futur un nombre ou une quantité déterminés de l'actif sur lequel il porte (dit *actif « sous-jacent »*) pour un prix convenu à l'avance (dit « prix d'exercice »). À sa différence de l'*option*, il ne peut qu'être acheté.

Annexe B

Bibliographie

Économie

Loïc Abadie, *La Crise financière en 2008-2010 : mode d'emploi pour la décrypter et l'exploiter*, Paris, Édouard Valys, 2008.

Jean-Marie Albertini, *Les Nouveaux Rouages de l'économie*, Paris, Les éditions de l'Atelier, 2008.

Luc Arrondel et André Masson, *Inégalités patrimoniales et choix individuels*, Paris, Economica, 2007.

Patrick Artus (sous la direction de), *La Crise financière – Causes, effets et réformes nécessaires*, Paris, Puf-Descartes et Cie, 2008.

Denis Clerc, *Déchiffrer l'économie*, Paris, La Découverte, 2007.

Jézabel Couppey-Soubeyran, *L'économie est un jeu*, Paris, Libro, 2008.

Fnap et OFCE, *L'Économie française*, Paris, La Découverte, 2008.

André Fourcans, *L'Économie expliquée à ma fille*, Paris, Seuil, 2006.

Laurence Le Gallo, *La Comptabilité pour les Nuls*, Paris, First éditions, 2008.

Michel Musolino, *L'Économie pour les Nuls*, Paris, First éditions, 2007.

Argent

Jannick Alimi et Olivier Aubry, *Votre argent les intéresse*, Paris, Robert Laffont, 2006.

Damien de Blic et Jeanne Lazarus, *Sociologie de l'argent*, Paris, La Découverte, collection « Repères », 2007.

Marie-Claude François-Laugier, *L'Argent dans le couple et la famille*, Paris, Payot, 2007.

Thierry Gallois, *Psychologie de l'argent*, Paris, J'ai Lu, 2005.

René Monet, *Les Circuits de l'argent*, Paris, Flammarion, collection « Dominos », 1996.

Juliette Salin – IEF, *Vos enfants et l'argent*, Paris, Autrement, 2008.

Banque

André Lévy-Lang, *L'Argent, la finance et le risque*, Paris, Odile Jacob, 2006.

Gilles Mandroux et Jean-François Tardiveau, *Vous et votre banque*, Paris, Mieux vivre votre argent, collection « Les Experts », 2004.

Nicolas Simon de Kergunic, *Ma banque et moi*, Paris, Delmas, 2004.

Assurance

Jean-Luc de Boissieu, *L'Assurance facile*, Paris, LPM, 2001.

Jean-Pierre Daniel, *L'Assurance et ses secrets*, Paris, Bourin éditeur, collection « Documents », 2007.

François Ewald et Jean-Hervé Lorenzi, *L'Encyclopédie de l'assurance*, Paris, Economica, 1999.

Consommation

Dominique Desjeux, *La Consommation*, Paris, Puf, collection « Que sais-je? », 2006.

Nicolas Herpin, *Sociologie de la consommation*, Paris, La Découverte, collection « Repères », 2004.

Nicolas Herpin et Daniel Verger, *Consommation et modes de vie en France*, Paris, La Découverte, collection « Grands Repères », 2008.

Robert Rochefort, *Le bon Consommateur et le mauvais citoyen*, Paris, Odile Jacob, 2007.

Bourse

Daniel Goyeau et Amine Tarazi, *La Bourse*, Paris, La Découverte, collection « Repères », 2006.

Jacques Hamon et Bertrand Jacquillat, *La Bourse*, Paris, Puf, collection « Que sais-je? », 2006.

Delphine Lautier et Yves Simon, *Les 100 mots des marchés dérivés*, Paris, Puf, collection « Que sais-je? », 2009.

Gilles Renouard et Jean-Luc Rettel, *100 fiches pour comprendre la Bourse et les marchés financiers*, Paris, Bréal, collection « 100 fiches », 2006.

Épargne/patrimoine

Loïc Bertrand, *Et si vous appreniez à vous enrichir?*, Paris, Gualino, 2008.

Laurence Boccara et Catherine Sabbah, *L'Immobilier pour les Nuls*, 2^e édition, Paris, First éditions, 2008.

Collectif, *Bien gérer son épargne*, Paris, Francis Lefebvre, 2008.

Frédéric Lorenzini, *Sicav et FCP. Apprenez à choisir les meilleurs*, Paris, Gualino, 2006.

Intérêts Privés, *Les Fiches pratiques du patrimoine*, Paris, Groupe Revue fiduciaire, 2008.

Mickaël Mangot, *50 petites expériences en psychologie de l'épargnant et de l'investisseur*, Paris, Dunod, 2007.

Robert Matthieu, *Payer moins d'impôts pour les Nuls*, 2^e édition, Paris, First éditions, 2009.

Jean Rivoire, *L'Épargne*, Paris, Puf, collection « Que sais-je? », 2001.

Christian Rochette, *Mieux gérer votre épargne et développer votre patrimoine*, Paris, Maxima, 2007.

Retraite

G. Briens, F. Duprat, D. Rigaud, *L'Épargne-retraite*, Paris, Argus, collection « Plus », 2005.

Frédéric Gicquel, *Préparer et réussir sa retraite*, Paris, Mieux vivre votre argent, collection « Les Experts », 2007.

Éric Giraud et Anna Dubreuil, *Épargne-retraite*, Paris, Prat-Europa éditions, collection « Argent », 2008.

Laurence de Percin, *Préparer sa retraite pour les Nuls*, Paris, First éditions, 2009.

Jean-Marie Pruvost et François-Xavier Simon, *Investir en Bourse pour sa retraite*, Paris, Dunod, 2007.

Presse économique et financière

Alternatives économiques (mensuel)

Challenges (hebdomadaire)

Enjeux Les Échos (mensuel)

Investir (hebdomadaire)

Investir Magazine (mensuel)

La Tribune (quotidien)

La Vie Financière/Moneyweek (hebdomadaire)

Le Journal des Finances (hebdomadaire)

Le Particulier (mensuel)

Le Revenu (hebdomadaire)

Le Revenu placements (mensuel)

Les Échos (quotidien)

Mieux vivre votre argent (mensuel)

Annexe C

Sites internet

Sites publics

Agence nationale de l'habitat (ANAH)

www.anah.fr

Agence nationale pour l'information sur le logement (ANIL)

www.anil.org

Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM)

www.acam-france.fr

Autorité des marchés financiers (AMF)

www.amf-france.org

Banque de France

www.banque-france.fr

Caisse nationale d'assurance vieillesse (CNAV)

www.retraite.cnnav.fr

Comité consultatif du secteur financier (CCSF)

www.banque-france.fr/ccsf/fr

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)

www.dgccrf.minefe.gouv.fr

Impôts

www.impots.gouv.fr

Institut national de la consommation (INC)

www.conso.net

Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE)

www.insee.fr

Legifrance

www.legifrance.gouv.fr

Médiateur de la République
www.mediateur-republique.fr

Ministère de la Justice
www.vos-droits.justice.gouv.fr

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi (MINEFE)
www.minefe.gouv.fr

Ministère du Logement et de la Ville
www.logement.gouv.fr

Service public
www.service-public.fr

Sites pratiques d'information économique et financière

Comment ça marche droit-finances
<http://droit-finances.commentcamarche.net/>

Conseil pour la diffusion de la culture économique (CODICE)
www.kezeco.fr

Institut pour l'éducation financière du public (IEFP)
www.lafinancepourtous.com

Investissement socialement responsable
www.novethic.fr

NYSE Euronext (Bourse)
www.euronext.com

Organisations professionnelles

Association française de la gestion financière (AFG)
www.afg.asso.fr

Association française des sociétés financières (ASF)
www.asf-france.com

Association française des marchés financiers (AMAFI)
www.amafi.fr

Fédération bancaire française (FBF)

www.fbf.fr

Fédération française des sociétés d'assurances

www.ffsa.fr

Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA)

www.gema.fr

Les clés de la banque (site grand public de la FBF)

www.lesclesdelabanque.com

Notaires de France

www.notaires.fr

Associations de consommateurs et associations familiales

60 millions de consommateurs

www.60millions-mag.com

Achat sur Internet

www.foruminternet.org

Association française des usagers des banques (AFUB)

www.afub.org

Centres européens des consommateurs

www.euroinfo-kehl.com

Institut national de la consommation

www.conso.net

Litige financier dans l'Union européenne

http://ec.europa.eu/internal_market/fin-net/how_fr.htm

Surendettement

Banque de France

www.banque-france.fr

Chambres régionales du surendettement social (CRESUS)

www.cresusalsace.org

Calculs et comparateurs

cBanque
www.cbanque.com

Europerformance
www.europerformance.fr

Morningstar
www.morningstar.fr

Testé pour vous
www.testepourvous.com

Retraite

Arrco-Agirc
www.maretraitecomplementaire.fr

GIP Info Retraite
www.info-retraite.fr

M@rel (simulateur de retraite)
<http://www.marel.fr>

Presse

Tous les titres de la presse économique et financière dispensent de l'information sur un site internet (voir Annexe B). D'autres le font exclusivement par cette voie, comme le site Eco89 :
<http://eco.rue89.com>

Index

1 % logement, conditions d'accès, 77

A

abondement, 293

Acam, Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles, 133, 390

achats sur Internet

ClickandBuy, 66

Paynova, 66

Paypal, 66

actif, 191

actifs et retraités

chiffres clés, 308

actions, 105, 180

choisir, 258, 259

définition, 258

diversification, 259

fonctionnement, 210

indices, 261

marchés, 260

OPCVM, 211

risques et rendement, 210

ADIE, Association pour le droit à l'initiative économique, 88

administrateur de biens, 358

Agence nationale de l'habitat, Anah, 283

agences de notation, 393

agent

général d'assurances, 349

immobilier, mandat, 356

agio, taux, 417

aide personnalisée au logement, APL, 79

allocation d'actifs, 197

AMF, Autorité des marchés financiers, 30, 254, 297, 349, 390

rôle, 254

amortissement

montant des intérêts, 70

tableau du prêt, 70

Anah, Agence nationale de l'habitat, 283

Ando, Albert, 178

anticipation, remboursement d'un crédit, 71

APL, aide personnalisée au logement, 79

apport personnel, 76

argent

disponibilité, 192

placer, 11

prêter, 421

retrées, 21

sur un PEE, 301

ASF, Association française des sociétés financières, 88

Association française des sociétés financières, ASF, 88

Association pour le droit à l'initiative économique, ADIE, 88

associations d'épargnants, 356

assurance

auto, 167

avant le 1^{er} mars 2006, 158

cas du suicide, 126

chargé de clientèle, 350

chiffres clés, 124

Code, 142

combinée, 147

commercialisation des contrats, 132

contrat, 127

contre les accidents, fonctionnement, 131

contrôle de l'État, 133, 390

convention Aeras (s'Assurer et emprunter avec un risque aggravé de santé), 160

de biens, fonctionnement, 130

de dommages, 164

de dommages, définition, 128

de dommages, fiscalité, 167

de personne, définition, 129

- de responsabilité, 129
 - décès invalidité, 83
 - depuis le 1^{er} mars 2006, 159
 - emprunteurs, 160
 - en cas de décès, 125
 - en couverture de prêt, 145
 - escompte de commissions, 155
 - garanties, 128
 - institutions de prévoyance, 131
 - litiges, 168
 - loyers impayés, 281
 - médiateur, 398
 - médiation, 168
 - mixte, 148
 - mutualisation, 137
 - mutuelles, 131
 - prescription, définition, 169
 - protection juridique, 406
 - résiliation du contrat, 127
 - risque, définition, 124
 - sociétés, 131
 - sur Internet, 132
 - sur la vie, fonctionnement, 131
 - temporaire décès, 144
 - assurance vie, 103, 239, 250
 - avance, 155
 - avant le 1^{er} janvier 1983, 166
 - bénéficiaire, 163
 - capitalisation, 138
 - choisir son contrat, 143
 - classification des contrats, 143
 - contrat en euros, 150
 - contrat en UC, 152
 - contrat multisupports, 151, 183
 - contrat souscrit depuis le 26 octobre 1990, 166
 - entière, 146
 - entre le 1^{er} janvier 1983 et le 1^{er} janvier 1990, 166
 - entre le 1^{er} janvier 1990 et le 26 octobre 1997, 166
 - épargne, 142
 - fiscalité, 180, 336
 - fiscalité sur les intérêts, 165
 - fonds en euros, 425
 - fonds en unités, 425
 - garantie en cas de décès, 135
 - garantie en cas de vie, 135
 - informations, 352
 - mesure des facteurs de risque, 139
 - outil de transmission du patrimoine, 163
 - placement, 120
 - rente de survie, 147
 - retraite, 317
 - sortie en capital, 337
 - sortie en rente viagère, 337
 - succession, 224
 - tarifs, 146
 - transmission du patrimoine, 419
 - augmentation de capital, 372
 - autorisation de découvert, 416
 - Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles Acam, 133, 390
 - Autorité des marchés financiers, AMF, 30, 254, 297, 349, 390
 - aversion au risque, 202
- ## B
- bancassurance, 132
 - bank identifier code, BIC, 64
 - banque
 - aide à la mobilité, 117
 - changer, 117
 - chargé de clientèle, 350
 - chèque sans provision, 414
 - communiquer avec son agence, 115
 - connaître les règles, 110
 - contrat d'assurance, 132
 - décrypter le vocabulaire, 114
 - facilité de caisse, 416
 - facturation des retraits, 414
 - faire valoir ses droits, 114
 - idées reçues, 413
 - loi Murcef, 113
 - médiateurs, 397
 - privées, 354
 - relation client, 109
 - repères législatifs, 112
 - retrait au guichet, 413
 - sans guichet, 355
 - services de base, 50
 - taux d'agio, 417
 - transparence des frais, 111

Banque de France, 50, 58, 304, 386
 ouverture de compte, 113
 rôle, 390

Bauman, Zygmunt, 34

BIC, bank identifier code, 64

bilan, 367
 actif net, 368
 net, 191
 patrimonial, 191
 ratio d'endettement, 368
 social, 192

billets
 authenticité, 54
 échanger, 56
 en francs, 56
 envoyer, 57
 refusés, 56
 reproduire, 57
 vérifier, 54

Bourse, 253
 définition, 254
 droits de garde, 258
 frais de courtage, 257
 introduction d'une société, 373
 investir, 255
 ordre de, 256
 organisation, 254
 rôle économique, 254
 s'informer avant d'investir, 259

budget
 appréhender, 187
 auto, 36
 comportements, 12
 déficitaire, 10
 définir, 40
 définition, 9
 entrées d'argent, 187
 équilibré, 10
 évaluer sa capacité d'épargne, 188
 excédentaire, 10
 faire, 9, 40
 instrument d'épargne, 13
 planification des dépenses, 13
 postes, 37
 prévisionnel, établir pour l'année, 40
 scolaire, 14

sorties d'argent, 187
thématique, 36
utilisation, 13

C

CAC 40, 212, 261

CAF, caisses d'allocations familiales, 78
caisses d'allocations familiales, CAF, 78

calcul des intérêts, 69

capital, 384
 actifs financiers, 24
 actifs immobiliers, 24
 emprunt, 24
 épargne, 24

capitalisation
 assurance vie, 138
 placement financier, 103

carte bancaire
 à autorisation systématique, 61
 à débit différé, 61
 à débit immédiat, 61
 achats sur Internet, 62
 code confidentiel, 61
 de crédit, 62
 de paiement, 61
 de retrait, 61
 internationale, payer à l'étranger, 63
 nationales, 61
 perdue ou volée, numéro utile, 63
 privative, 74
 rechargeable, 61
 types de, 61
 utilisation abusive, 62

CAT, comptes à court terme, 243

caution mutuelle, 85

CCB, compte courant bloqué, 298

CCSF, Comité consultatif du secteur financier, 111

CEL, compte épargne-logement, 30, 77, 244, 423
 imposition, 333

Centre national d'appel chèques perdus ou volés, 58

Cerc, Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale, 25

certificats, 267

- définition, 271
- produits complexes, 267
- CGPI, conseiller en gestion de patrimoine indépendant, 347
- chambre de compensation, 269, 385
- changer de banque, 117
- chargé de clientèle, 350
- chèque
 - bon usage, 59
 - de banque, 59
 - durée de validité, 58
 - en blanc, 59
 - étranger, 59
 - falsifié, 415
 - perdu ou volé, numéro utile, 63
 - règles d'utilisation, 58
 - remplir, 58
 - sans provision, 58
 - sans provision, compte joint, 415
- chiffres clés
 - actifs et retraités, 308
 - assurances, 124
 - consommation, 37
 - épargne salariale, 293
 - frais bancaires, 112
 - patrimoine moyen, 30
 - PEE, 299
 - prestations sociales, 28
 - salaire net annuel moyen, 25
 - surendettement, 88
 - taux d'épargne, 100
- choisir son prêt bancaire, 80
- CIF, conseiller en investissements financiers, 348
- ClickandBuy, payer sur Internet, 66
- Codevi, 241
- coefficients budgétaires, 37
- Comité consultatif du secteur financier, CCSF, 111
- commission de surendettement, 92
- compte
 - à court terme, CAT, 243
 - bancaire, 48
 - consolidés, 371
 - convention, 49, 110
 - courant bloqué, CCB, 298
 - courants rémunérés, 244
 - dates de valeur, 51
 - de résultat, 367
 - découvert, 49
 - découvert, taux d'agio, 417
 - épargne-logement, CEL, 30, 77, 244, 423
 - faire, 9
 - fermer, 52
 - gestion par un professionnel, 198
 - inactif, 416
 - joint, 52
 - joint, chèque sans provision, 415
 - ouvrir, 49
 - publics, 18
 - sur livret, 239
 - transférer, 52
- connaissance financière, 196
- Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale, Cerc, 25
- conseil financier
 - assurance vie, 352
 - crédit, 352
 - protection du client, 351
- conseiller en gestion de patrimoine indépendant, CGPI, 347
- conseiller en investissements financiers, CIF, 348
- conseiller fiscal, 358
- consommation, 34
 - chiffres clés, 37
 - crédit à la, 68
 - dynamique, 36
 - et épargne, 96
 - offre préalable de crédit, 70
 - réfléchie, 36
 - socialement responsable, 41
- contrat
 - à terme, 268
 - de prévoyance, 184
 - Madelin, 182
 - Prefon, 182
- contrat d'assurance, 127
 - avant le 1^{er} mars 2006, 158
 - commercialisation, 132
 - depuis le 1^{er} mars 2006, 159
 - fiscalité, 162
 - informations à donner, 157
 - informations à recevoir, 158

- non paiement des primes, 161
 - offre pléthorique, 142
 - principes de souscription, 157
 - proroger, 162
 - questionnaire de santé, 159
 - résiliation, 127, 162, 165
 - souscrire, 157
 - contrat d'assurance vie, 139
 - choisir, 143
 - classification, 143
 - conditions financières, 137
 - durée, 137
 - parties en présence, 136
 - primes, 137
 - rachat partiel, 154
 - rachat total, 154
 - tarification, 140, 146
 - contrat Madelin, fonctionnement, 325
 - contribution pour le remboursement de la dette sociale, CRDS, 28, 328
 - contribution sociale généralisée, CSG, 28, 328
 - convention
 - Aeras, 160
 - de compte, 110
 - cotisations sociales, définition, 29
 - coupon, 262
 - courbe des taux, 205
 - courtier
 - en assurances, 349
 - en crédit immobilier, 359
 - en ligne, 256, 353
 - en ligne, abonnement, 354
 - en ligne, droits de garde, 354
 - coût
 - des frais de dossier, 82
 - du crédit, 67
 - du mandat de gestion, 361
 - réel d'un crédit, 68
 - total du crédit, 68
 - CRDS, contribution pour le remboursement de la dette sociale, 28, 328
 - crédit
 - à la consommation, directive européenne, 69
 - à la consommation, LOA, 74
 - à la consommation, remboursement anticipé, 71
 - à la consommation, rétractation, 70
 - coût réel, 68
 - coût total, 68
 - d'impôt, déduction des intérêts d'emprunt, 81
 - durée de l'offre, 86
 - immobilier, financement, 75
 - lié à un achat, 71
 - permanent, 73
 - renouvelable, 73
 - renouvelable, taux d'intérêt, 74
 - revolving, 73
 - simulation, 181
 - souplesse, 82
 - utilisable par fractions, 73
 - Crédit Agricole, 85
 - Crédit Logement, 85
 - Crédit Municipal, 87
 - Crédit Mutuel, 85
 - Cref/Corem, 313
 - crise, conséquences, 391
 - CSG, contribution sociale généralisée, 28, 328
- ## D
- découvert, 49
 - autorisation, 51, 416
 - taux d'agio, 417
 - déduction des intérêts d'emprunt, 81
 - définir un budget, 40
 - déflation, 203
 - délais de réflexion, de rétractation ou de retour, 43
 - démembrement, 185
 - dépenser moins, 42
 - dépenses
 - ajuster, 10
 - classer, 36
 - contraintes, augmentation, 39
 - contrôler, carte à autorisation systématique, 61
 - courantes, 38, 40
 - noter et contrôler, 40
 - occasionnelles, 38, 40
 - regroupements, 36
 - suivre, 40
 - types de besoins, 36

- dérivés, produits complexes, 267
 - dette, 384
 - directive Mif, 115, 351, 381
 - disparités salariales, 26
 - dispositifs
 - Besson, 284
 - Borloo, 283
 - Girardin, 284
 - Lienemann, 284
 - Périssol, 284
 - Robien, 284
 - diversification
 - actions, 259
 - placements, 192
 - réduction des risques, 215
 - répartir ses placements, 216
 - document de référence, 367
 - donation, 190, 224, 226
 - au dernier vivant, 227, 229
 - avance sur héritage, 227
 - coût, 231
 - droits, 420
 - hors part successorale, 228
 - réduire le coût des droits, 233
 - titres, 420
 - donation-partage, 229, 230
 - aux petits-enfants, 230
 - famille recomposée, 230
 - donner
 - à ses petits-enfants, 422
 - pension alimentaire, 422
 - dons en argent, 234
 - dossier de surendettement, déposer, 91
 - droits
 - au compte, 50
 - de donation, 235
 - de mutation, 330
 - de succession, 231
 - durée de l'offre de crédit, 86
 - dynamique de la consommation, 36
- E**
- EBE, excédent brut d'exploitation, 369
 - e-carte bleue, payer sur Internet, 66
 - emprunt
 - garantie financière, 84
 - endettement
 - maximal, plan de financement, 76
 - normes, 189
 - entreprises d'investissement, 353
 - enveloppe
 - financières, 239
 - fiscale, définition, 334
 - épargne
 - à 20 ans, 179
 - à 30 ans, 180
 - à 40 ans, 182
 - à 50 ans et au-delà, 183
 - à 60 ans et au-delà, 184
 - adapter aux changements, 193
 - anticiper les changements, 188
 - assurance vie, 142
 - capacité, 18
 - choix des produits bancaires, 104
 - concurrence entre banques, 106
 - conseil bancaire, 105
 - cycles, 178
 - définition, 95
 - en fonction de l'âge, 177
 - en vue de la retraite, 313
 - et consommation, 96
 - et contexte économique, 99
 - et fiscalité, 327
 - et revenu, 99
 - évaluer sa capacité, 188
 - facteurs personnels, 195
 - livret bancaire, 101
 - motif d'esprit d'entreprise, 98
 - motif d'héritage ou de transmission, 98
 - motif de cycle de vie, 98
 - motif de l'épargne préalable, 98
 - motif de précaution, 98
 - motivations, 98
 - obligation, 101
 - placer son argent, 101
 - préparer sa retraite, 182
 - profil psychologique, 195
 - risque, 102
 - rôle de l'État, 107
 - s'informer auprès de sa banque, 105
 - sur le compte courant, 101
 - taux, 96
 - taux, chiffres clés, 100

trackers, 183
 transformation bancaire, 104
 épargne salariale, 103
 chiffres clés, 293
 définition, 293
 PEE, 298
 Perco, 298
 épargne-logement, 77
 CEL, 423
 PEL, 423
 épargne-logement, fonctionnement, 77
 épargne-retraite, 307, 314
 avantages fiscaux, 339
 fonctionnement des produits, 314
 Perco, 424
 rente viagère, 315
 sortie en capital, 315
 excédent brut d'exploitation, EBE, 369
 expert-comptable, 357

F

faire opposition, 58
 FCP, Fonds commun de placement 239, 245
 FCPE, Fonds commun de placement
 d'entreprise 296, 428
 catégories, 305
 d'actionnariat salarié, 305
 fonctionnement, 303
 s'informer, 304
 FCPI, fonds commun de placement pour
 l'innovation, 249, 426
 Fédération française des sociétés
 d'assurances, FFSA, 168, 398
 fermer un compte bancaire, 52
 FFSA, Fédération française des sociétés
 d'assurances, 168, 398
 fiche de paie
 cotisations employeur, 27
 décrypter, 27
 finance directe, 104
 financement
 crédit immobilier, 75
 fiscal, définition, 29
 plan, 75
 FIP, fonds d'investissement de proximité, 249
 fiscalité

avantageuse de certains placements, 332
 de l'assurance dommages, 167
 de la transmission, 166
 du contrat d'assurance, 162
 et épargne, 327
 FMG, fonds mutuel de garantie, 85
 fonds, 180
 commun de placement FCP, 239, 245
 commun de placement pour l'innovation,
 FCPI, 249, 426
 communs de placement d'entreprise,
 FCPE, 296, 428
 d'investissement de proximité, FIP, 249
 de réserve des retraites, 309, 319
 diversifiés, 247
 en actions, 246
 en euros, 209
 garantis, 247
 ISR, investissement socialement
 responsable, 199, 249
 multiformes, 244
 mutuel de garantie, FMG, 85
 obligataires, 246
 solidaires, 200, 249
 thématiques, 248
 frais
 bancaires, chiffres clés, 112
 bancaires, plafonnement, 112
 d'entrée, 354
 de Bourse, 257
 de courtage, 354
 de dossier, coût, 82
 de régularisation bancaire, 60
 Friedman, Milton, 97

G

garantie
 caution mutuelle, 85
 complémentaires, 148
 des assurances, 128
 financière, 84
 financière, hypothèque rechargeable, 84
 financière, privilège de prêteur de deniers,
 85
 hypothèque classique, 84
 PTIA, perte totale et irréversible

- d'autonomie, 148
- gérer seul ses placements financiers, 198
- gestion budgétaire, 13
 - business plan, 20
 - garder ses tickets de caisse, 16
 - mensualisation, 14
 - rapprochement bancaire, 19
- gestion de son patrimoine, 343
- Grameen Bank, 88

H

- hedge funds, 355, 393
- héritage, 190
 - selon la loi, 219
- horizon de placement
 - à court terme, 176
 - à long terme, 176
 - à moyen terme, 176
- hypothèque
 - classique, 84
 - rechargeable, 84

I

- IBAN, international banking account number, 64
- immobilier
 - acheter en SCI, 288
 - agent, 276, 356
 - ancien, 280
 - avantages, 273
 - bien vendre, 290
 - capacités financières, 275
 - conseils pour vendre, 290
 - critères de choix, 275
 - critères, définir, 276
 - diagnostics obligatoires, 276, 291
 - dispositif Borloo, 283
 - dispositif Robien, 284
 - donner, 292
 - emplacement, 275
 - estimation gratuite, 290
 - fiscalité, 277, 282
 - frais de notaire, 277
 - LMP, 285
 - locatif, 280

- location, 288
- loi Malraux, 283
- microfoncier, 286
- OPCI, 289
- pierre-papier, 286
- placement, 426
- qualité, 276
- régime classique, 286
- régime de la microentreprise, 285
- régime réel normal, 286
- régime réel simplifié, 285
- rentabilité nette de charge, 282
- risque, 274
- risque de moins-value, 213
- SCPI, 288
- s'informer sur les prix, 277
- sociétés foncières, 289
- vente à la découpe, 287
- vente aux enchères, avantages, 291
- viager, 287
- impôt
 - achat immobilier, 332
 - assurance vie, 336
 - au barème progressif, 328
 - CEL, 333
 - CRDS, 328
 - CSG, 328
 - de solidarité sur la fortune, ISF, 193
 - déduction, 338
 - droits de donation, 330
 - droits de succession, 330
 - livret A, 333
 - livret Bleu, 333
 - livret d'épargne populaire, 333
 - livret de développement durable, 333
 - livret Jeunes, 333
 - PEA, 334
 - PEE, 338
 - PEL, 333
 - Perco, 338
 - plus-values immobilières, 331
 - plus-values mobilières, 331
 - prélèvement forfaitaire, 328
 - produits d'épargne-retraite, 339
 - réduction pour certains produits financiers, 341
 - sur le revenu, 328

- sur le revenu et le patrimoine, 29
 - sur les produits, 29
 - taxe foncière, 329
 - transmission d'un patrimoine financier et immobilier, 330
 - types, 328
 - indemnité en cas de remboursement anticipé, 86
 - indices
 - boursiers, 261
 - d'actions, 261
 - inflation, 203
 - information
 - devoir des entreprises, 387
 - institutions de prévoyance, 131
 - instruments financiers
 - actions, 105
 - OPCVM, 105
 - Sicav, 105
 - trackers, 105
 - warrants, 105
 - interdit
 - bancaire, 52, 60
 - de chéquier, 60
 - intéressement, 293
 - accord, 295
 - fiscalité, 295
 - fonctionnement, 294
 - placer, 295
 - répartition, 295
 - intérêts
 - calcul du montant, 70
 - montant, 70
 - taux, 67
 - international banking account number, IBAN, 64
 - Internet
 - achats, 66
 - contrats d'assurance, 132
 - courtier en ligne, 256, 353
 - e-carte bleue, 66
 - gérer son patrimoine, 345
 - modèles de réclamation, 396
 - introduction en Bourse d'une société, 373
 - investissement
 - bloqués, 197
 - boursier, 253
 - entreprises d', 353
 - financiers, 197
 - non financiers, 197
 - s'informer, 365
 - socialement responsable, 199, 249, 424
 - IRA, indemnité en cas de remboursement anticipé, 86
 - ISF, impôt de solidarité sur la fortune, 193
 - ISR, investissement socialement responsable, 199, 249, 424
- ## K
- Keynes, John Maynard, 97
- ## L
- LCH Clearnet, 385
 - LDD, livret de développement durable, 239
 - LEP, livret d'épargne populaire, 239
 - Liffe, 268
 - liquidités, conserver, 192
 - litiges
 - aide juridictionnelle, 406
 - association de consommateurs, 395
 - avocat, 406
 - boîte postale 5000, 396
 - conciliateurs de justice, 400
 - conciliation, 397
 - déclaration au greffe, 402
 - délégués du médiateur de la République, 400
 - déposer une plainte, 407
 - dispositions européennes, 408
 - en justice, 401
 - financiers, 408
 - fonctionnement de la médiation, 398
 - huissiers de justice, 404
 - informations sur Internet, 396
 - injonction de faire, 403
 - injonction de payer, 403
 - juge de proximité, 403
 - Maisons de justice et du droit, 396
 - médiateur de la République, 400
 - médiation, 397
 - médiation de l'AMF, 399
 - médiation judiciaire, 400

- référé, 401
 - régler à l'amiable, 395
 - seul, 397
 - tribunal d'instance, 401, 403
 - tribunal de grande instance, 403
 - voie civile, 405
 - voie pénale, 404
 - livret
 - A, 29, 30, 107, 239, 241
 - bancaire classique, 242
 - Bleu, 107, 239
 - Bleu, pas d'impôts, 333
 - d'épargne, 11, 189
 - d'épargne populaire, LEP, 107
 - de développement durable, LDD, 30, 107
 - Jeunes, 107, 242
 - Naissance, 242
 - réglementé, 423
 - LMNP, loueur en meublé non professionnel, 286
 - LMP, loueur en meublé professionnel, 285
 - LOA, location avec option d'achat, 74
 - fonctionnement, 75
 - location, 288
 - avec option d'achat, 74
 - risque de moins-values, 214
 - loi
 - Borloo, 89
 - de finances, 19
 - de sécurité financière, 111
 - Malraux, 283
 - Murcef, 113
 - Neiertz, 89
 - loueur en meublé non professionnel, LMNP, 286
 - loueur en meublé professionnel, 285
 - LSF, loi de sécurité financière, 111
- ## M
- mandat de gestion
 - coût, 361
 - en assurance vie, 361
 - informations obligatoires, 359
 - OPCVM, 360
 - titres en direct, 360
 - marché
 - d'actions, 260
 - financiers, compensation, 385
 - financiers, définition, 383
 - financiers, organisation, 384
 - financiers, régime de régulation, 392
 - financiers, régulation, 386
 - primaire, 254, 372
 - secondaire, 254, 372
 - marchés d'instruments financiers, Mif, 210
 - Marshall, Alfred, 97
 - ménage, 25
 - microcrédit, 88
 - professionnel, 88
 - social, 88
 - Mif, marchés d'instruments financiers, 210
 - actions, 115
 - directive européenne, 105
 - mobilité
 - géographique, 26
 - professionnelle, 26
 - Modigliani, Franco, 98, 178
 - Moneo, porte-monnaie électronique, 62
 - motif
 - d'esprit d'entreprise, 98
 - d'héritage ou de transmission, 98
 - de cycle de vie, 98
 - de l'épargne préalable, 98
 - de précaution, 98
 - moyen de paiement
 - billets et pièces, 53
 - carte bancaire, 16
 - chèques, 17
 - prélèvements automatiques, 17
 - répartition, 47
 - sur Internet, e-carte bleue, 66
 - TIP, titre interbancaire de paiement, 17, 65
 - virement, 64
 - virement permanent, 66
 - mutuelles, 131
- ## N
- normes IFRS, 371
 - notaire, champ d'actions, 357
 - nue-propriété, 190, 220, 235, 421
 - numéros utiles, perte et vol de chèques et de cartes, 63

NYSE Euronext, 268, 271, 353, 385
actions, 385

O

obligation, 101
capitalisation, 263
convertible, 263
définition, 262
distribution, 263
durée, 263
émise par une entité en faillite, 262
fonctionnement, 213
prix, 264
risques liés, 262
taux fixe, 263
taux variable, 263
valeur nominale, 263
vendue avant échéance, 262

offre bancaire, 239
offre préalable au crédit à la consommation, 70
offre publique d'achat, OPA, 374
OPA, offre publique d'achat, 374
OPCI, Organisme de placement collectif de l'immobilier, fonctionnement, 289
OPCVM, organismes de placement collectif en valeurs mobilières, 105, 239, 244, 424
actions, 211
classiques, 245
FCP, 245
régime fiscal, 250
Sicav, 245

opposition
faire, 58
paiement par carte bancaire, 61

option, conditions de vente, 270

ordre de Bourse, 256
à cours limité, 256
à la meilleure limite, 256
à plage de déclenchement, 257
à seuil de déclenchement, 257
au marché, 257

Organisme de placement collectif de l'immobilier, OPCI, fonctionnement, 289
Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance, Orias, 350

organismes de placement collectif en valeurs mobilières, OPCVM, 105, 239, 244, 424
Orias, Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance, 350
ouvrir un compte bancaire, 49

P

paiement
en espèces, plafond, 53
par carte bancaire, opposition, 61
sécurisé, 61

participation, 293
CCB, 298
débloquer, 298
fiscalité, 297
fonctionnement, 296
placer, 297
répartition, 297

PAS
avantages, 80
prêt d'accession sociale, 77, 79

Pass-Foncier®, 77, 78

passif, 191

patrimoine
administrateur de biens, 358
autogestion, 343
CIF, 348
conseiller fiscal, 358
définition, 190
donation, 190
donner, 420
expert-comptable, 357
gérer, 198, 343
héritage, 190
immobilier, disparités, 30
mandat de gestion, 359
moyen, chiffres clés, 30
s'informer, 344
temps de gestion, 345
transmettre, 219, 419
transmettre via l'assurance vie, 163
vigilance, 348

payer à l'étranger, carte bancaire internationale, 63
Paynova, payer sur Internet, 66
Paypal, payer sur Internet, 66

- PC, prêt conventionné, 79
- PEA, plan d'épargne en actions, 180, 239, 250, 261, 425
 - fonctionnement, 334
 - intérêt, 335
- PEE, plan d'épargne entreprise, 200, 293, 338
 - avantages, 301
 - chiffres clés, 299
 - créer, 300
 - déblocage anticipé, 302
 - fiscalité, 338
 - inconvenients, 302
 - placer de l'argent, 301
 - règlement, 300
 - transfert des avoirs, 302
- PEI, plan d'épargne interentreprises, 293, 299
- PEL, plan épargne-logement, 30, 243, 423
 - imposition, 333
- PER, price earning ratio, 211
- Perco, Plan d'épargne-retraite collective, 182, 200, 313, 319, 338, 424
 - créer, 303
 - fiscalité, 338
 - fonctionnement, 320
 - objectif, 303
- Perco-I, plan d'épargne pour la retraite collectif interentreprises, 293
- Pere, plan d'épargne-retraite entreprise, 313
- Perp, Plan d'épargne-retraite populaire, 182, 183, 239, 313, 323
 - fiscalité, 323
 - fonctionnement, 323
- perte totale et irréversible d'autonomie, PTIA, 148
- placement
 - à 20 ans, 179
 - à 30 ans, 180
 - à 40 ans, 182
 - à 50 ans et au-delà, 183
 - à 60 ans, 184
 - à court terme, 197
 - à long terme, 197
 - actions, 180
 - assurance vie, 120
 - boursier, 254
 - choisir, 327
 - conseil bancaire, 105
 - critère de risque, 209
 - diversification, 192
 - dix produits phares, 423
 - emprunt immobilier, 174
 - éthiques, 199
 - familles, 197
 - familles et risques associés, 209
 - FCPI, 426
 - financer les études de ses enfants, 174
 - financer sa dépendance ou celle de ses parents, 175
 - financier, capitalisation, 103
 - financiers classiques, 177
 - financiers défiscalisants, 176
 - financiers, gérer seul, 198
 - fiscalité avantageuse, 332
 - fonds, 180
 - immobilier, 426
 - liquides, 197
 - longue durée, diminution du risque, 216
 - monétaires, 209
 - préparer sa retraite, 174
 - préparer sa transmission, 175
 - produits de partage, 200
 - projets de vie, 173
 - répartir, 216
 - risque, 201
 - Sicav, 180
 - temps pour sa gestion, 199
- plafond du paiement en espèces, 53
- plafonnement des frais bancaires, 112
- plan
 - d'épargne, 103
 - d'épargne en actions, PEA, 180, 239, 250, 261, 425
 - d'épargne entreprise, PEE 428
 - d'épargne interentreprises, PEI, 293
 - d'épargne pour la retraite collectif interentreprises, Perco-I, 293
 - d'épargne programmés, 251
 - d'épargne-retraite collective, Perco, 182, 200, 313, 319, 338, 424
 - d'épargne-retraite entreprise, Pere, 313
 - d'épargne-retraite populaire, Perp, 182, 183, 239, 313, 323
 - d'investissement, 179
 - de financement, endettement maximal, 76

- épargne-logement, PEL, 30, 77, 243, 423
 - porte-monnaie électronique, Moneo, 62
 - postes budgétaires, 37
 - pouvoir d'achat, 36
 - PPD, privilège de prêteur de deniers, 85
 - Préfon, 313
 - fonctionnement, 324
 - prélèvement
 - automatique abusif, 415
 - avantages, 65
 - inconvenients, 65
 - moyen de paiement, 65
 - prestations sociales, chiffres clés, 28
 - prêts, 67
 - 1 % logement, 77
 - à taux zéro, PTZ, 77
 - à la création d'entreprise, 87
 - à taux zéro PTZ, conditions d'accès, 77
 - bancaire, choisir, 80
 - caisses d'allocations familiales, conditions d'accès, 78
 - conventionné, 79
 - d'accession sociale, conditions d'accès, PAS, 79
 - des caisses de retraite et des mutuelles, 78
 - des collectivités locales, 78
 - épargne-logement, 77
 - étudiants, 73
 - fonctionnaire, 80
 - longue durée, 82
 - Pass-Foncier®, conditions d'accès, 78
 - personnels, 72
 - sur gage, 87
 - tableau d'amortissement, 70
 - prévoyance, 184
 - price earning ratio, PER, 211
 - prime de risque, 202
 - privilège de prêteur de deniers, PPD, 85
 - procédure de rétablissement personnel, 89
 - produits
 - à fiscalité réduite, 180
 - bancaires, enveloppes financières clés en main, 250
 - bancaires, offre, 239
 - bancaires, sélection, 423
 - certificats, 267
 - d'épargne-logement, 243
 - de gestion collective, 239
 - de partage, 200
 - de titrisation, 208
 - d'épargne-retraite, avantages fiscaux, 339
 - d'épargne-retraite, fonctionnement, 314
 - dérivés, définition, 268
 - financiers, réduction d'impôt, 341
 - warrants, 267
 - PRP, procédure de rétablissement personnel, 89
 - PTZ, prêt à taux zéro, 77
- ## R
- rapport annuel, 367
 - régime de la communauté universelle, 224
 - regrouper ses dépenses, 36
 - régularisation, frais, 60
 - régulation des marchés financiers, 386
 - relevé d'identité bancaire, RIB, 65
 - remboursement anticipé, 86
 - crédit à la consommation, 71
 - rendement
 - élevé, risque important, 207
 - et risque, 201
 - rentabilité d'un investissement
 - flux réguliers, 201
 - gain, 201
 - rente
 - de survie, 147
 - viagère, 152
 - résilier contrat d'assurance, 127, 165
 - ressources, catégories, 24
 - reste à vivre, concept, 190
 - résultat
 - d'exploitation, 370
 - exceptionnel, 370
 - financier, 370
 - net, 370
 - opérationnel, 370
 - retrait sécurisé, 61
 - retraite
 - à taux plein, 311
 - âge, 308
 - assurance vie, 314, 317
 - complémentaires, 311
 - durée des cotisations, 308

- épargner, 313
 - et taux de chômage, 309
 - et taux de croissance de l'économie, 309
 - évaluation personnelle, 312
 - fonds de réserve, 309
 - immobilier, 317
 - mesurer sa situation, 310
 - placements en actions, 318
 - préparer, 182
 - régime général, 311
 - régimes spéciaux, 311
 - simuler ses prestations, 312
 - taux de remplacement, 310
 - retraités et actifs, chiffres clés, 308
 - revenus
 - brut, 27
 - d'activité, 21
 - disponibles, 24
 - du patrimoine, 21, 23, 29
 - du travail, 21
 - financiers, 29
 - hors travail, 22
 - immobiliers, 29
 - moyens, 21
 - net imposable, 27
 - primaires, 24
 - salarial, 24
 - sociaux, 22
 - réversion
 - partielle, 154
 - réciproque, 154
 - totale, 153
 - RIB, relevé d'identité bancaire, 65
 - risque
 - associés aux placements, 209
 - aversion, 202
 - changement de fiscalité, 206
 - conditions d'assurabilité, 125
 - d'illiquidité, 205
 - de l'épargne, 102
 - de moins-value, immobilier, 213
 - de moins-value, location, 214
 - de perte en capital, 206, 209
 - de taux, 204
 - définition, 124
 - diminution avec le temps, 216
 - diversification, Sicav, 427
 - du placement immobilier, 274
 - économique, 202
 - élevé, haut rendement, 207
 - et rendement, 201
 - indicateurs conjoncturels, 203
 - lié aux obligations, 262
 - mesure des facteurs, assurance vie, 139
 - mesurer, volatilité, 207
 - mutualiser, 138
 - non assurable, 125
 - obligation d'information et de conseil, 391
 - prime, 202
 - produits complexes, 210
 - produits simples, 210
 - réduire, 215
- ## S
- s'informer
 - avant d'investir, 365
 - bilan, 367
 - compte de résultat, 367
 - document de référence, 367
 - documents à lire, 370
 - prospectus d'OPCVM, 376
 - prospectus visé par l'AMF, 375
 - publication des comptes des sociétés, 366
 - rapport annuel, 367
 - salaire
 - disparités, 26
 - net annuel moyen, chiffres clés, 25
 - SCI, société civile immobilière, 288
 - SCPI, sociétés de placement civiles immobilières, 288
 - fonctionnement et avantages, 288
 - se porter caution, 420
 - secret bancaire, 116
 - sécurité
 - du paiement et du retrait, 61
 - sites Internet, 62
 - Service de règlement différé, SRD, 260
 - services bancaires de base, 50
 - Sicav, 105, 180, 239, 245, 427
 - diversification des risques, 427
 - diversifiées, 246
 - monétaires, 246
 - Sicav ISR, investissement socialement

responsable, 199
 simulation du crédit, 181
 sites sécurisés, 62
 Smith, Adam, 97
 société consommatoire, 34
 sociétés
 civile immobilière, SCI, 288
 contrôle des autorités publiques, 390
 cotées, information, 366
 d'assurances, 131
 de gestion de portefeuille, 359
 de placement civiles immobilières, SCPI, 288
 devoir d'informer, 387
 introduction en Bourse, 373
 OPA, 374
 privatisation, 374
 publication des comptes, 366
 solde
 créditeur, 49
 débiteur, 49
 souplesse du crédit, 82
 SRD, Service de règlement différé, 260
 subprimes, 81, 205
 succession
 abattements personnels, 232
 assurance vie, 224
 avec des enfants, 220
 coût, 231
 donation, 224, 226, 228
 donation au dernier vivant, 229
 donation-partage, 230
 droits de, 231
 en étant marié, 220
 hors mariage et sans enfants, 223
 hors mariage, avec des enfants, 223
 pacs, 225
 quotité disponible, 225
 régime de la communauté universelle, 224
 renonciation, 226
 réserve, 225
 sans enfants, 223
 sans héritiers, 224
 sans parents, ni frères et sœurs, 224
 selon la loi, 219
 tarif des droits, 232
 testament, 224, 225, 230

surendettement, 62
 Banque de France, 92
 chiffres clés, 88
 commission, 92
 conseils et aides, 90
 crédits revolving, 90
 définition et mesure, 90
 déposer un dossier, 91
 loi Borloo, 89
 loi Neiertz, 89
 précautions de base, 90
 procédure, 92
 procédure de rétablissement personnel, 89
 profil du surendetté, 89
 système de retraite et démographie, 308

T

tableau d'amortissement
 d'un prêt, 70
 taux
 courbe, 205
 d'épargne, 96
 d'intérêt, 67, 204
 de l'usure, 68
 de remplacement, 310
 écart entre les longs et les courts, 205
 effectif global, TEG, 68
 fixe, 80, 204
 inversion, 205
 révisable, 81
 TEG, taux effectif global, 68
 calcul, 68
 frais d'assurance, 68
 testament, 224, 225
 ce qu'il permet, 230
 contraintes, 230
 pacs, 230
 règles de rédaction, 231
 TIP, titre interbancaire de paiement, 65
 moyen de paiement, 65
 titre interbancaire de paiement, TIP, 16, 65
 tontines, fonctionnement, 122
 trackers, 105, 246, 261
 caractéristiques, 265
 définition, 265
 frais, 267

types de, 266
transférer un compte bancaire, 52
transformation bancaire, 104
transmission
 donation, 30
 du patrimoine, assurance vie, 163
 fiscalité, 166
 héritage, 30
 organiser, 219
types de dépenses, 38

U

UC, unité de consommation, 24, 151
unité de consommation, UC, 24, 151
usufruit, 220, 235, 421

V

viager, 287
virement, 64
 à l'étranger, Western Union, 64
 fonctionnement, 64
 permanent, moyen de paiement, 66
 SEPA, 64
volatilité, mesure du risque, 207

W

warrants, 105, 267
 conditions de vente, 270
 produits complexes, 267
Western Union, 64
Wicksell, Knut, 97

Y

Yunus, Muhammad, 88



**Avec les Nuls,
apprenez à mieux vivre
au quotidien !**

Votre argent n'a pas de prix

Faire face à un imprévu, acheter une maison, souscrire un plan d'épargne... La vie est jalonnée de décisions financières aussi cruciales que délicates. Cruciales car votre bien-être en dépend. Délicates car les possibilités de choix sont multiples, mais vos revenus limités.

Ce guide vous accompagnera dans chacune de vos démarches. Grâce à des explications détaillées, il vous permettra d'établir un budget pour savoir combien vous dépensez pour vous habiller, manger ou entretenir votre voiture. Vous qui vous preniez pour un « panier percé », vous découvrirez les charmes de l'épargne et prendrez goût à la lecture de la presse spécialisée pour dénicher la Sicav la plus performante. Vous comprendrez enfin ce qu'est un Perco, pourquoi il n'existe pas de produit sans risque au rendement optimal, ou encore comment calculer le coût et renégocier le taux de votre crédit.

Ouvrage réalisé sous la direction de **Pascale Micoleau-Marcel**, déléguée générale de La finance pour tous, une association mandatée par ses partenaires publics et privés pour développer l'éducation financière.

*Le savoir et le savoir-faire des meilleurs
spécialistes*

Une approche sans complexe des sujets traités

Tout et seulement tout ce qui vous intéresse

*Un accès rapide à l'information grâce à
un système d'icônes*

Une bonne dose d'humour

**L'ESPRIT
DES NULS**

FIRST
Editions
www.efirst.com

Rayon librairie : Droit pratique / Finances personnelles

Public : Tout public

Photographie de couverture : © Gregor Schuster/zefa/Corbis

Découvrez comment :

*Tenir ses comptes au jour
le jour*

*Entrenir de bonnes
relations avec son banquier*

*Souscrire une assurance
pour faire face aux coups
durs*

*Choisir des placements
qui rapportent*

*S'informer et défendre
ses intérêts*

SUIVEZ LE GUIDE



Cette icône vous met en garde contre les erreurs à éviter.



Cette icône signale un point qu'il est important de connaître et de mémoriser.



Cette icône signale les astuces qui vous permettront de tirer le meilleur parti de certaines règles.

391510 IV-09 **22,90 €**

