

60

millions
de consommateurs

*Où votre argent
est-il le plus
en sécurité ?*

EXCLUSIF !
Notre détecteur
d'arnaques

Le guide des bons placements



ASSURANCE-VIE, IMMOBILIER, SCPI, LIVRETS...
Comment doper votre épargne

Vous êtes déjà lecteur !
Rejoignez-nous sur
60millions-mag.com

+ d'actus, d'essais, d'enquêtes, d'interactivité...



témoigner
s'informer
échanger des avis
alerter

site 100 % indépendant
accessible sur PC, tablettes et smartphones

Magazine édité par l'**Institut national de la consommation** (Établissement public à caractère industriel et commercial)
18, rue Tiphaine, 75732 Paris Cedex 15
Tél. : 01 45 66 20 20
www.conso.net

Directrice de la publication
Agnès-Christine Tomas-Lacoste

Rédactrice en chef
Sylvie Metzeldard

Rédactrice en chef déléguée (hors-série)
Adeline Trégouët

Rédacteurs en chef adjoints
Benjamin Douriez (mensuel)
Christelle Pangrazzi (hors-série)

Directrice artistique
Véronique Touraille-Sfeir

Secrétaire générale de la rédaction
Martine Fédor

Rédaction
Viviane Cartairade, Anne-Lise Defrance,
Frédéric Giquel, Agnès Lambert, Laurence
Olivier, Christelle Pangrazzi, Jules Roman

Collaboration économique
Stéphanie Truquin

Illustrations
Clod

Secrétariat de rédaction
Bertrand Loiseaux, Jocelyne Vandellos
(premiers secrétaires de rédaction)
Vincent Mui

Maquette
Valérie Lefeuvre
(première rédactrice graphique)
Guillaume Steudler

Responsable photo
Michèle Héline

Photos de couverture
iStock

Site Internet
www.60millions-mag.com
Fabienne Loiseau (coordinatrice)
Matthieu Crocq (éditeur Web)
Brigitte Glass (relations avec les internautes)
redactionweb@inc60.fr

Diffusion
William Tétrel (responsable)
Gilles Taillandier (adjoint)
Chloé Leroi (assistante)

Relations presse
Anne-Juliette Reissier-Algrain
Tél. : 01 45 66 20 35

**Contact dépositaires, diffuseurs
et réassort**
Promévente. Tél. : 01 42 36 80 84

Service abonnements
60 Millions de consommateurs
4, rue de Mouchy, 60438 Noailles Cedex.
Tél. : 01 55 56 70 40

Tarif des abonnements annuels
11 numéros mensuels + Spécial impôts :
46 € ; étranger : 59,50 € ;
11 numéros mensuels + Spécial impôts
+ 7 hors-séries : 78 € ; étranger 103 €

Dépôt légal : octobre 2017

Commission paritaire : n° 0917 E 89330

Photogravure : Key Graphic

Impression : RFI

Distribution : Presstalis

ISSN : 1270-5225

Imprimé sur papier : Galerie Lite Bulk 54 g
Origine du papier : Kirkniemi, Finlande
Taux de fibres recyclées : 0 % recyclées
Certification : PEFC. Eutrophisation : 0,00 kg/t

© Il est interdit de reproduire intégralement
ou partiellement les articles contenus dans la présente
revue sans l'autorisation de l'INC.
Les informations publiées ne peuvent faire l'objet
d'aucune exploitation commerciale ou publicitaire.

éditorial



J. CHISCANO/IC60

METTRE SON ÉPARGNE À L'ABRI DES BULLES

Depuis 2014, le Fonds monétaire international (FMI) s'inquiète de la formation d'une bulle immobilière en France. À Paris notamment, les prix ont atteint des sommets, rendant la propriété inaccessible aux ménages qui ne peuvent compter que sur leurs revenus du travail. Alors qu'à l'étranger plusieurs bulles immobilières ont éclaté durant la dernière décennie, nous ne voyons rien venir dans l'Hexagone. En revanche, aux États-Unis, des signaux inquiétants se sont récemment allumés, cette fois du côté de la Bourse. En effet, l'indice américain S&P 500 (basé sur 500 grandes entreprises cotées) a dépassé son niveau de 2000, année précédant l'éclatement de la bulle Internet. Marqués au fer rouge par les dégringolades des Bourses en 2000 et 2008, les Français boudent les actions. Ils plébiscitent en revanche l'assurance-vie, qui capte à elle seule près de la moitié de leur épargne. Selon les contrats, les rendements peuvent néanmoins varier du simple au triple, comme vous le constaterez à la lecture de notre dossier complet, avec un comparatif exclusif de 45 contrats. Autre placement plébiscité : la pierre-papier. Au 1^{er} semestre 2017, les versements des ménages dans les SCPI ont progressé de 56 %, pour atteindre le montant record de 3,8 milliards d'euros. Attention à ne pas se laisser griser et à alimenter une microbulle ! Au moindre coup de froid, les rendements pourraient s'effondrer. D'ailleurs, ne nous leurrons pas, la France n'est pas imperméable à une nouvelle crise financière. Plus que jamais, il convient d'être vigilant (*voir notre "détecteur d'arnaques" page 55*) et de piloter son patrimoine en fonction de son âge et de ses objectifs. Nous vous fournissons dans ce hors-série les outils et les conseils pour faire fructifier votre épargne, tout en la mettant le plus possible à l'abri des bulles et autres chimères.

ADELINE TRÉGOUËT
RÉDACTRICE EN CHEF DÉLÉGUÉE

Sommaire

Édito 3

Risques pour l'épargne
Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier ! 6

Cigale ou fourmi ?
Épargner en toute quiétude 10

DE 20 À 70 ANS ET PLUS, FAITES LES BONS CHOIX ... 14

Épargner, ce n'est pas qu'une question de moyens : à 30 ans ou à 50 ans, les besoins ne sont pas les mêmes !

Patrimoine
Épargnez selon votre âge 16

De 20 à 29 ans
Optimiser sa trésorerie 18

De 30 à 39 ans
Cap sur l'immobilier 24

L'épargne salariale, une aubaine 27

De 40 à 49 ans
La Bourse ou la pierre ! 30

De 50 à 59 ans
Anticiper la retraite 34

Épargne retraite : un tunnel vers la rente 40

De 60 à 69 ans
Assurer son nouveau départ 42

À partir de 70 ans...
Sécurité, liquidité, transmissibilité ! 48

Les placements piégés
Hold-up sur notre épargne 50

24 FICHES PLACEMENTS POUR ÉPARGNER MALIN ... 56

Vous cherchez la sécurité, ou vous avez plutôt le goût du risque ? À l'aide de nos fiches, choisissez les placements adaptés à votre profil et à votre budget.

Assurance-vie
Le couteau suisse de l'épargne 58

Compte à terme (CAT)
Un placement terme, sauf exceptions 59

Compte d'épargne-logement (CEL)
Un livret assorti d'un crédit à 2 % 60



Compte titres
Un accès aux Bourses mondiales 61

Fonds à formule
La Bourse avec un filet de sécurité 62

Fonds communs de placement dans l'innovation
Financer l'innovation 63

Fonds d'investissement de proximité (FIP)
Pour financer les PME régionales 64

Fonds profilés
Diversifier le risque 65

Fonds d'investissement en immobilier viager
Une mutualisation du risque 66

Livret A
Une valeur sûre ! 67

Livret bancaire
Un complément aux livrets réglementés 68

Livret de développement durable et solidaire
Un compagnon du livret A 69

Livret d'épargne populaire (LEP)
Pour les petits contribuables 70



C'est le stratagème du moment. Des commerciaux habiles vous proposent d'investir dans des placements « sûrs qui rapportent 10 fois plus que le livret A ». Nous décryptons pour vous les méthodes des escrocs et vous fournissons les informations pour débusquer les arnaques.



Livret Jeune

La tirelire idéale pour les 12-25 ans 71

Organismes de placement collectif immobilier (OPCI)

Des fonds immobiliers liquides et accessibles 72

Plan d'épargne en actions (PEA)

La Bourse sans la case impôt 73

PEA-PME

Le PEA consacré aux PME et aux ETI 74

Plan d'épargne-logement (PEL)

Pour obtenir un prêt... ou pas 75

Plan d'épargne retraite populaire (Perp)

Moins d'impôt, mais une sortie en rente 76

Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)

Un fonds investi dans l'immobilier 77

Sicav monétaires

Elles n'ont plus la cote 78

Sofica

Pour soutenir le 7^e art 79

Trackers (ou ETF)

Ils suivent un indice boursier 80

Warrants

Pour traders audacieux 81

PROFITEZ DES ATOUTS DE L'ASSURANCE-VIE 82

Elle est le placement préféré des Français. Un statut mérité... à condition de sélectionner les bons produits et d'en tirer avantage.

Assurance-vie, mode d'emploi 84

Sécurité ou prise de risque ? 86

Comment choisir un bon contrat ? 88

Récoltez des fruits juteux 92

Une fiscalité très spécifique 94

NOTRE COMPARATIF EXCLUSIF

45 ASSURANCES-VIE À LA LOUPE 96

À l'heure du bouclage de ce hors-série, le Parlement commençait à étudier le projet de loi de finances pour 2018 et n'était pas encore saisi du projet de loi de finances rectificative pour 2017. L'actualisation des dispositifs décrits dans ce numéro sera connue lors de la publication de ces textes au Journal officiel, à la toute fin de décembre 2017. Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site 60millions-mag.com début janvier 2018.



RISQUES POUR L'ÉPARGNE NE METTEZ PAS TOUT DANS LE MÊME PANIER

Crise grecque, marché financier instable, Brexit... Devant les incertitudes économiques, 73 % des Français recherchent des solutions pour protéger davantage leur épargne. Cette dernière est-elle en sécurité à la banque ? Ce qu'il faut savoir avant la tempête.

Si ma banque est en faillite, je n'ai plus que mes yeux pour pleurer

Faux Les clients des banques sont protégés à hauteur de 100 000 €. Au-delà de ce seuil, préparez vos mouchoirs, sauf si vous possédez des livrets réglementés, qui bénéficient d'une garantie supplémentaire de l'État. Les dépôts effectués sur les comptes courants, comptes et plans d'épargne sur livret (*voir tableau page 7*), comptes en espèces liés à un plan d'épargne en actions (PEA) ou à un plan d'épargne retraite (PER) sont couverts par le Fonds de garantie des dépôts et de résolution (FGDR). Cet organisme, auquel cotisent toutes les banques dont le siège social est en France, doit assurer le remboursement dans les 7 jours ouvrables suivant la faillite. Les fonds déposés sur un livret A, un livret de développement durable et solidaire (LDDS) ou un livret d'épargne populaire (LEP) bénéficient d'une indemnisation séparée par l'État, également dans la limite de 100 000 €. Ces deux garanties s'appliquent à chaque individu, de façon séparée. Ainsi, une personne détenant 100 000 € sur son compte courant et 20 000 € sur son livret A se verra indemnisée totalement des deux montants. Et, dans le cas d'un couple, si l'un a sur son compte 70 000 €, et l'autre 90 000 €, les deux montants sont intégralement garantis.

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier : l'adage populaire n'a pas pris une ride. L'idéal est d'ouvrir des comptes dans différentes

US VOS ŒUFS NIER !

banques tout en veillant à ne pas dépasser 100 000 € d'encours, hors livrets réglementés (voir tableau ci-dessous). Un effort de gestion qui peut valoir le coup... Du moins, si la crise ne crée pas un effet domino. Le FGDR a dans ses caisses à peine 3,1 milliards d'euros, alors que, en cas de banqueroute du système bancaire, le montant des dépôts à rembourser se chiffrait à plusieurs milliers de milliards...

En cas de banqueroute de ma banque, mon portefeuille d'actions est protégé

Vrai Les actions, titres de créance et parts sociales sont la propriété du détenteur du compte titres, et non celle de l'établissement financier. Vous les récupérez même en cas de faillite de la banque. Toutefois, pour protéger les épargnants d'éventuelles fraudes empêchant la restitution de ces titres, une

garantie de 70 000 € par prestataire de services d'investissement et par personne a été mise en place par le FGDR. Le compte en espèces associé au compte titres bénéficie d'une garantie supplémentaire de 70 000 € si ce dernier a été ouvert dans une entreprise d'investissement, un établissement autre que bancaire. En revanche, si le compte titres a été ouvert dans une banque, c'est la garantie de 100 000 € propre aux comptes courants et aux comptes en espèces (voir tableau ci-dessous) qui entre en jeu.

J'ai vendu une maison, et j'ai déposé 300 000 € à la banque.

En cas de faillite, je perds 200 000 €

Faux Lorsque certaines sommes exceptionnelles et temporaires, comme un héritage, une donation, la vente d'une maison, une

Quelles garanties pour mon argent placé ?*	
TYPES DE DÉPÔTS	PLAFOND DE GARANTIE (Organisme responsable)
Compte courant ; compte en espèces d'un plan d'épargne en actions (PEA) ou d'un plan d'épargne retraite (PER) ; compte d'épargne-logement (CEL) ; plan d'épargne-logement (PEL) ; plan d'épargne populaire (PEP) ; livret Jeune	100 000 € par client et par établissement (Fonds de garantie des dépôts et de résolution, FGDR)
Livrets réglementés à régime spécial : livret A (et livret Bleu) ; livret de développement durable et solidaire (LDDS) ; livret d'épargne populaire (LEP)	100 000 € par client et par établissement (garantie de l'État)
Assurance-vie	70 000 € par contrat et par assureur (Fonds de garantie des assurances de personnes, FGAP)
Héritage, succession, donation, produit de la vente d'un bien, indemnités consécutives à la rupture d'un contrat de travail, versement d'un avantage retraite, prestation compensatoire	500 000 €, à condition que les sommes aient été encaissées moins de 3 mois avant la faillite (FGDR)
Indemnités pour dommages corporels	Sans limite (FGDR)
Sommes placées dans des coffres bancaires	Assurance spécifique des banques
Actions de comptes titres et PEA	70 000 € (FGDR)

* Ces garanties sont indépendantes les unes des autres, leurs montants s'additionnent.

indemnisation liée à la rupture d'un contrat de travail ou une prestation compensatoire, sont déposées sur le compte en banque, le plafond d'indemnisation en cas de faillite est porté à 500 000 €, et cela pour chacune des sommes. Seules les indemnités liées à des dommages corporels ne sont pas plafonnées. Toutefois, une telle protection n'est valable qu'à la condition que ces sommes aient été encaissées moins de 3 mois avant la défaillance de la banque.

Mon assurance-vie est mieux protégée chez un assureur que dans une banque

Faux Que vous ayez souscrit votre assurance-vie auprès d'une banque ou d'un assureur, vous êtes couvert de la même façon. En cas de banqueroute, le Fonds de garantie des assurances de personnes (FGAP) indemnise les épargnants à hauteur de 70 000 € par contrat. Cette garantie couvre aussi bien les fonds en euros que les unités de compte (voir page 87).

Attention : si plusieurs contrats sont gérés par un même assureur-vie, vous ne pourrez prétendre qu'à 70 000 €, même si les assurances-

vie ont été souscrites dans des établissements différents. Veillez à demander à votre chargé de clientèle le nom de l'assureur qui gère le contrat. En revanche, un particulier disposant de 3 contrats chez 3 assureurs différents pourra percevoir jusqu'à 210 000 €.

Toutes les banques installées sur le sol français disposent du même système de garantie

Faux Seules les banques ayant leur siège social en France ont l'obligation d'adhérer et de cotiser au FGDR. Leurs clients sont ainsi couverts de la même manière en cas de faillite.

Néanmoins, les banques possédant des succursales en France et dont le siège social se situe hors de l'espace économique européen contribuent aussi au FGDR si leur pays d'origine possède un système de garantie moins performant que celui de la France.

Enfin, les banques dont le siège social se situe dans un pays de l'espace économique européen autre que la France (les membres de l'Union européenne, mais aussi l'Islande, la Norvège, le Liechtenstein et la Suisse) et qui possèdent des succursales en France n'ont pas l'obligation de contribuer. Ainsi, la banque ING Direct, dont le siège social est aux Pays-Bas, ne cotise pas au FGDR, mais à la banque centrale néerlandaise. C'est elle qui garantit les comptes des clients français jusqu'à 100 000 €.

En cas de crise financière, l'État pourra bloquer mon assurance-vie

Vrai En effet, elle sera, d'une certaine manière, gelée. La loi Sapin 2 a prévu de confier au Haut conseil de stabilité financière (HCSF) le pouvoir de limiter les retraits de fonds, mais aussi les nouveaux versements, en cas de « *risque représentant une menace grave et caractérisée* » pour la stabilité financière.

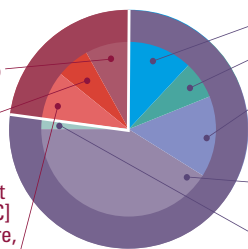
Ce dispositif pourrait s'appliquer pendant 6 mois au maximum. Si le taux de rendement des fonds en euros continuait de baisser, les épargnants pourraient vouloir retirer massivement leurs billes. Les assureurs auraient alors bien du mal à faire face. Le but est donc d'éviter une course aux guichets, qui provoquerait une faillite bancaire faute de liquidités.

Repères

OÙ VA L'ARGENT DES FRANÇAIS ?

23 % EN ACTIFS RISQUÉS :

- Assurance-vie (unités de compte) : 8 %
- Actions cotées : 6 %
- Autres (organismes de placement collectif [OPC] non monétaire, titres de créance...) : 9 %



77 % EN ACTIFS NON RISQUÉS :

- Liquidités : 12 %
- Épargne-logement (CEL + PEL) : 7 %
- Livrets (livret A + livrets bancaires) : 15 %
- Assurance-vie (fonds en euros) : 41 %
- Autres (OPC monétaire, comptes à terme...) : 2 %

Les Français épargnent beaucoup, mais en prenant un minimum de risques. Au chapitre des placements considérés comme sûrs figurent les livrets, qu'ils soient réglementés ou non, et surtout l'assurance-vie investie dans des fonds en euros, qui reste le placement fétiche. Elle capte à elle seule 41 % de l'épargne des ménages.

Source : Banque de France, Rapport annuel de l'Observatoire de l'épargne réglementée 2016

ÊTES-VOUS RICHE ?

Personne (ou presque) ne se pense riche, et pourtant... À partir de quelle épargne et de quel patrimoine peut-on se considérer comme tel ? Nous avons établi ce petit test à partir des données de l'Insee. La surprise est au bout du crayon...

1 • La valeur de votre épargne est-elle supérieure à 11 600 € ?

Oui / Non

Si vous avez répondu oui, vous faites partie des Français qui ont accumulé le plus d'épargne. La moitié des foyers français ont mis de côté moins de 11 600 €, selon l'Insee. Parmi les mieux lotis, les couples sans enfants, dont le pécule médian* s'élève à 21 200 €.

Si vous avez répondu non, ne désespérez pas : souvent fortune varie selon l'âge et la situation familiale. Ainsi, pour les personnes seules, l'épargne médiane est de 8 600 €. Enfin, le capital attend le nombre des années. C'est à partir de 60 ans que la cagnotte gonfle vraiment, pour s'élever à plus de 19 500 € pour les plus privilégiés.

2 • La valeur de vos placements dépasse-t-elle 109 000 € ?

Oui / Non

Si vous avez répondu oui, vous entrez dans le club des 10 % des ménages qui ont le plus d'épargne devant eux. Dans cette catégorie, les couples sans enfants se démarquent nettement, avec une épargne moyenne de 157 300 €.

3 • La valeur de votre patrimoine immobilier est-elle supérieure à 111 000 € ?

Oui / Non

Si vous avez répondu oui, vous faites partie de la moitié riche côté pierre. 50 % des ménages français ont un patrimoine immobilier inférieur au vôtre. Si vous avez répondu non et avez moins de 50 ans, il est encore temps de peaufiner votre projet ou d'investir dans le locatif (voir pages 24-25 et 30-31). Sachez que, à partir de 70 ans, le patrimoine immobilier décroît.

4 • Votre patrimoine immobilier vaut-il plus de 397 100 € ?

Oui / Non

Si vous avez répondu oui, vous avez la chance de faire partie des 10 % des ménages qui ont un patrimoine immobilier supérieur à 397 100 €.

Et il est fort probable que vous soyez parisien. Dans la capitale, le prix moyen au mètre carré s'affiche à 8 600 €, soit de 3 à 4 fois plus que dans les métropoles régionales telles Strasbourg, Bordeaux ou Lyon.

* Médian : 50 % des ménages ont plus de la somme, 50 % ont moins.



ON EST TOUJOURS LE RICHE DE QUELQU'UN

Selon un récent sondage Odoxa, la moitié des Français estiment que l'on est riche avec un salaire mensuel net de 5 000 €. Rien d'étonnant à cela : seulement 5 % des Français ont un salaire supérieur à 4 300 € net par mois. Il reste que la notion de richesse est relative. Pour la majorité des sondés gagnant moins de 1 500 €, la richesse s'établit à 4 500 € net par mois. Tandis que ceux qui perçoivent plus de 3 500 € l'évaluent à 8 000 € net.



CIGALE OU FOURMI ? ÉPARGNER EN TOUTE QUIÉTUDE

Certains dépensent jusqu'à leur dernier sou, d'autres parviennent à économiser une part substantielle de leurs revenus mensuels. Que vous soyez dépensier ou parcimonieux, voici les bonnes techniques pour mettre de l'argent de côté.

Les Français sont des champions de l'épargne : au 2^e trimestre 2016, ils y consacraient 14,6 % de leur revenu disponible brut, d'après la Banque de France, juste derrière les Allemands (17 %) et loin devant les Italiens (11 %). Grâce à ce petit pécule, 41 % d'entre eux* souhaitent faire face à une dépense imprévue. Mais d'autres projets peuvent motiver les fourmis françaises : l'achat d'une voiture ou d'un bien immobilier, ou encore l'envie de mettre de côté pour leur retraite. D'autres encore épargnent pour aider leurs enfants ou leurs petits-enfants. Reste à optimiser son effort d'épargne en fonction de ses envies, mais aussi de sa personnalité.

VOUS ÊTES PLUTÔT CIGALE

Acheter le dernier smartphone ou remplir son livret A ? S'offrir un beau voyage ou alimenter son contrat d'assurance-vie ? La raison ne l'emporte pas toujours. Si votre caractère vous porte volontiers à la dépense, certaines techniques peuvent vous aider à économiser.

■ Prenez de bonnes habitudes

L'idéal est de commencer à épargner le plus tôt possible, dès l'entrée dans la vie active, par exemple. 10 ou 20 € par mois, c'est déjà bien ! En les versant dans un plan d'épargne logement (PEL), vous vous constituerez petit à petit un apport qui vous servira à acheter votre premier logement. Et devenir propriétaire vous permettra de

continuer sur cette (belle) lancée. En effet, plutôt que de verser un loyer à fonds perdu, vous remboursez un crédit immobilier – une forme d'épargne forcée.

■ Recourez au versement automatique

Pour vous aider à épargner régulièrement, les banques proposent des abonnements permettant de mettre automatiquement une somme prédéfinie chaque mois de côté, sur un livret d'épargne ou un contrat d'assurance-vie,



par exemple. Progressivement, votre capital augmente sans que vous ayez à vous en soucier. De même, certaines entreprises bénéficiant d'un plan d'épargne salariale proposent à leurs salariés d'instaurer un versement mensuel. Très souvent, l'employeur participe à l'effort via un abondement.

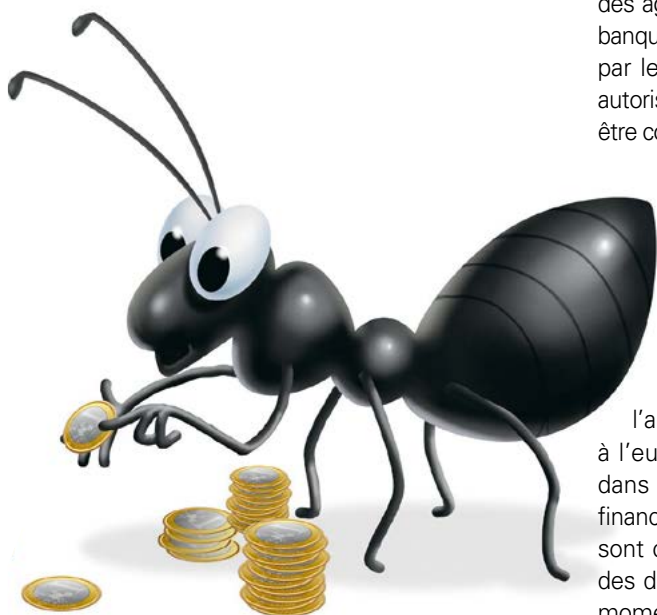
■ Remettez-vous en cause

Comment, avec des revenus identiques, certains parviennent à épargner, et d'autres pas ? Plutôt que se flageller, il faut définir quelles sont les dépenses superficielles en les analysant poste par poste sur les 3 derniers mois.

Les applis mobiles des banques offrent de plus en plus souvent une catégorisation automatique de chacun des paiements par carte bancaire : logement, alimentation, éducation, santé, transports... Si votre banque ne propose pas ce service, vous pouvez utiliser un agrégateur de comptes comme Bankin' ou Linxo. Par exemple, si vous constatez que les débits "restaurant" sont chaque mois plus élevés, il est peut-être temps de les limiter au profit d'un placement.

■ Bannissez le découvert

Chaque fois que vous êtes dans le rouge, vous enrichissez votre banquier, et vous vous appauvrissez au passage : les banques facturent des commissions d'intervention (plafonnées à 8 €



Repères

POURQUOI CONNAÎTRE SON TAUX MARGINAL D'IMPOSITION ?

- Le taux marginal d'imposition (TMI) est le taux du barème de l'impôt (0 %, 14 %, 30 %, 41 % ou 45 %) qui s'applique à la tranche la plus élevée du revenu d'un contribuable.
- Pour le connaître, on divise le revenu net imposable par le nombre de parts fiscales du foyer. Puis il suffit de repérer dans le tableau ci-dessous la tranche correspondant à ce montant. Par exemple, s'il est de 24 500 €, le TMI du foyer est de 14 %.
- Plus le TMI est élevé, plus les placements défiscalisants sont intéressants. Connaître son TMI est essentiel pour savoir s'il faut préférer une taxation forfaitaire des gains issus des placements à leur intégration dans sa déclaration d'impôt.

Tableau du barème progressif 2017*

FRACTION DU REVENU IMPOSABLE	TAUX
Jusqu'à 9 710 €	0 %
De 9 710 à 26 818 €	14 %
De 26 818 à 71 898 €	30 %
De 71 898 à 152 260 €	41 %
Au-delà de 152 260 €	45 %

* Ce barème s'applique aux revenus 2016.

par opération et à 80 € par mois) lorsque vous outrepasserez votre découvert autorisé, en plus des agios. Le comparateur de banques Panora-banques évalue à 185 € les frais annuels réglés par les personnes dépassant leur découvert autorisé tous les mois. Une somme qui pourrait être consacrée à faire grossir une cagnotte, non ?

■ Faites un effort quotidien

Autre piste pour les apprentis épargnants, l'appli gratuite Sqirl (à prononcer *squirrel*, écureuil, en anglais), hélas uniquement disponible sur iPhone pour l'instant. Chaque fois que vous réalisez un paiement avec votre carte bancaire, l'appli vous propose d'arrondir le montant à l'euro supérieur et de verser la différence dans une cagnotte à votre nom, destinée à financer votre projet. Les données des clients sont confidentielles, hébergées par la Caisse des dépôts et effaçables par les clients à tout moment avec un code à 4 chiffres.

FOTOLIA

SI L'ON EST PLUTÔT FOURMI

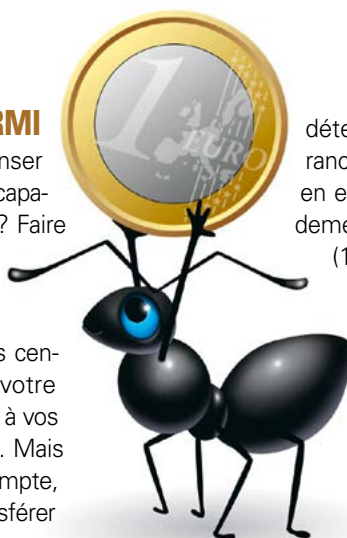
Pour vous, pas question de dépenser 1 € de trop. Vous avez toutes les capacités pour épargner. La mission ? Faire fructifier vos acquis.

■ Ne laissez pas dormir l'argent

Il est logique de laisser quelques centaines ou milliers d'euros sur votre compte courant afin de faire face à vos dépenses courantes sans stress. Mais pas tout votre argent ! Sur ce compte, il ne rapporte rien. Mieux vaut transférer l'excédent dans un produit d'épargne, qui, lui, est rémunéré. Reste à sélectionner différents placements, en les diversifiant en fonction de votre horizon d'investissement, à court, moyen et long terme. Cela signifie qu'il vous faut notamment des produits totalement disponibles, comme le livret A, dans lesquels vous puiserez pour faire face à une dépense imprévue. Mais aussi des placements de long terme comme l'immobilier, l'assurance-vie ou le plan d'épargne en actions (PEA), destinés à faire fructifier votre capital sur une longue période.

■ Osez prendre des risques

Vous avez perçu une prime. Votre premier réflexe est de la placer sur votre livret A. La plupart des épargnants ont en effet tendance à privilégier la sécurité. Ainsi, 81 % des encours



détenus dans les contrats d'assurance-vie sont placés dans les fonds en euros, sans risques, dont le rendement s'effrite année après année (1,93 % en moyenne en 2016, voir page 86). Le bon réflexe consiste à augmenter, dans votre assurance-vie, la part des unités de compte, ces supports investis en actions et en obligations, qui présentent certes un risque en capital, mais dont l'espérance de gain est supérieure (gain

moyen de 3,9 % en 2016). Si vous n'osez pas vous lancer, faute de temps ou d'une connaissance suffisante des marchés financiers, renseignez-vous sur les services de gestion pilotée des contrats d'assurance-vie. Les banques en ligne proposent ces mandats par profils de risque (prudent, équilibré, dynamique, etc.), accessibles dès 1 000 € d'investissement.

■ Optimisez la fiscalité

Avez-vous pensé à prendre en compte le régime fiscal de vos placements ? Celui-ci modifie sensiblement la performance réelle de vos placements. Ainsi, contrairement aux apparences, mieux vaut, dans la plupart des cas, détenir un livret A rémunéré 0,75 % qu'un livret bancaire à 1 % : le livret A est exonéré de tout impôt, tandis que les livrets bancaires sont soumis à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux (ce régime sera modifié en 2018 avec l'instauration du prélèvement forfaitaire unique à 30 %, voir *Repères page 94*). La fiscalité rogne plus de la moitié de la rémunération brute des livrets bancaires pour de nombreux contribuables !

Toutefois, certains produits offrant des avantages fiscaux (comme les placements immobiliers Pinel ou l'épargne retraite Madelin) ne peuvent pas être vendus avant plusieurs années et présentent des risques. Ces investissements peuvent éventuellement mériter une place dans votre patrimoine, à condition de correspondre pleinement à vos attentes. En tout cas, le régime fiscal d'un produit ne doit en aucun cas motiver, à lui seul, votre investissement. ■

* Selon l'enquête Ipsos « Les Français, l'épargne et la retraite » de février 2017 pour *Le Cercle des épargnants*.

Repères

À EN PERDRE SON LATIN

■ Frais sur versements, dividendes, retrait partiel, classe d'actifs... Le vocabulaire de l'épargne est souvent obscur.

Inutile d'être diplômé en gestion de patrimoine pour s'en sortir : de nombreux sites permettent au grand public de se familiariser avec l'épargne et les placements.

■ C'est notamment le cas de Lafinancepourtous.com, de Lesclerdelabanque.com et de Mesquestionsargent.fr, le portail d'information grand public de la Banque de France. Des cours en ligne sont également disponibles, comme « Épargner et investir », de Grenoble École de management, qui sera proposé gratuitement du 13 novembre au 15 décembre 2017.

COMBIEN POUVEZ-VOUS METTRE DE CÔTÉ ?

Pour économiser, encore faut-il savoir faire un bilan un bilan de ses recettes et de ses dépenses. Suivez notre pas-à-pas pour être fixé.

Votre capacité d'épargne dépend du niveau de vos revenus, sur lesquels vous n'avez pas prise, et de vos dépenses, que vous maîtrisez plus ou moins bien. Il faut déterminer avec précision ce que vous pouvez mettre de côté en vous fixant un objectif réaliste et motivant, que vous serez capable de tenir. Cet exercice doit être réalisé chaque année, afin de prendre en compte les changements côté revenus (une hausse de salaire, un héritage...) et côté dépenses (le paiement de la pension alimentaire après un divorce, les études supérieures de votre enfant...).

1. ÉVALUEZ VOS DÉPENSES

Le plus simple est de vous munir de vos derniers relevés de compte bancaire en remontant sur les 12 derniers mois.

■ Principaux postes de dépenses courantes :

- logement (loyer ou crédit, assurance, chauffage, eau, électricité, etc.) : €
 - transports (carburant, parking, assurance auto, transports en commun) : €
 - alimentation : €
 - habillement : €
 - loisirs : €
 - santé, mutuelle : €
 - frais de scolarité : €
 - autres postes (abonnements télécoms, sorties culturelles, frais bancaires, sports, etc.) : €
- Total des dépenses courantes : € = A

■ **Crédits à la consommation** (prêt personnel, crédit auto, etc.) : € = B

■ **Impôts** (impôts locaux, impôt sur le revenu) : € = C

■ **Total de vos dépenses annuelles** :
A + B + C = € = D

2. CHIFFREZ VOS REVENUS

Listez la totalité de vos revenus annuels, en fonction de votre situation.

- Salaires et primes (salariés) : €
 - revenus d'activité (indépendants) : €
 - pensions (retraités) : €
 - prestations sociales : €
 - revenus fonciers : €
 - revenus de placements : €
- **Total de vos revenus** : € = R

3. CALCULEZ VOTRE CAPACITÉ D'ÉPARGNE

Reportez les chiffres évalués ci-dessus :

– Total de vos revenus R : €

– Total de vos dépenses annuelles D : €

■ **Capacité d'épargne annuelle** : R – D = €

■ Si votre capacité d'épargne est proche de zéro, vous pensez ne pas pouvoir épargner.

Il faut alors vérifier, parmi vos dépenses, ce qu'il vous semble possible de réduire sans trop nuire à votre qualité de vie. Il peut s'agir de diminuer votre budget shopping ou encore de rationaliser certains postes, en changeant d'opérateur télécoms, par exemple. Cette somme peut alors être consacrée à un placement plutôt qu'à une dépense.

■ **Si vous pouvez mettre de côté quelques centaines d'euros, voire quelques milliers, par an, c'est le moment de réfléchir à votre stratégie d'épargne.** Il ne s'agit pas forcément de mettre de côté la totalité de votre excédent budgétaire, mais de fixer une limite raisonnable, qui vous est propre, entre la nécessité d'épargner et l'envie de vous faire plaisir en vous laissant la possibilité d'augmenter certains postes de dépenses. Reste alors à passer de la théorie à la pratique en versant cette somme, chaque mois, chaque trimestre ou à votre rythme, dans le (ou les) placement(s) de votre choix. ■



DE 20 À 70 ANS FAITES LES



ET PLUS BONS CHOIX



PATRIMOINE ÉPARGNEZ SELON VOTRE ÂGE

On ne place pas son argent à 20 ans comme à 50 ans. D'abord, parce que l'on n'a ni les mêmes capacités financières, ni les mêmes attentes. À chaque âge de la vie, des stratégies s'imposent pour faire fructifier ses économies.

En matière d'épargne, on n'est jamais trop précoc ! Plus on s'y prend tôt, moins l'effort sera important dans la durée. Il reste que, à chaque tranche d'âge, des règles d'or s'imposent. On pose prudemment les premiers jalons, puis on consolide ses acquis au fur et à mesure en les diversifiant, par exemple avec des produits à risques, jusqu'à donner à son patrimoine le plus d'ampleur possible.

Ainsi, de façon habituelle au début de sa vie d'adulte, on se préoccupe d'optimiser ses liquidités. La trentaine donne, pour sa part, le coup d'envoi à la première acquisition immobilière, avant que l'on ne se risque dans des placements plus dynamiques à l'âge de la quarantaine. Des parcours atypiques peuvent bien évidemment compromettre ce bel ordonnancement. La perte d'un emploi, un héritage généreux ou encore

un niveau de revenus inattendu sont de nature à bousculer les priorités.

Dans les pages qui suivent, vous trouverez les placements à privilégier ainsi que des conseils avisés en fonction non seulement de votre âge, mais aussi de votre capacité d'épargne.

POUR GAGNER, IL FAUT ACCEPTER D'ÉVENTUELLES PERTES

Quels que soient votre âge et les placements concernés, la bonne gestion patrimoniale est toujours sous-tendue par un grand principe : l'appréciation du risque. À cet égard, malheureusement, la martingale financière n'existe pas. À l'heure où les produits garantis rapportent entre 0,75 et 2 % pour la plupart, l'espoir d'un rendement supérieur se paie obligatoirement par une prise de risques, c'est-à-dire une perte possible en capital ! C'est ce que l'on appelle la prime de risque. En revanche, une moins-value n'est pas toujours définitive. Si vous avez la possibilité de maintenir votre investissement dans l'actif en perte, vous pouvez espérer le voir rattraper sa contre-performance au cours des années suivantes.

Le principal corollaire d'une prise de risques est une possible immobilisation de ses fonds à long terme. Il est bon de rappeler aux amoureux de la pierre – qui trop souvent considèrent cet actif comme sûr – que l'immobilier répond à des cycles longs. Ainsi, la courbe de l'indice officiel des prix de l'immobilier (Insee) montre



qu'il a fallu 10 ans pour retrouver le même niveau de prix après les baisses des années 1970 et 1980 !



FAIRE PREUVE DE PATIENCE ET DE SANG-FROID

En outre, que cela soit pour l'immobilier ou pour les produits d'épargne, attendre la remontée des cours ne suffit pas forcément pour récupérer à terme plus que ce que vous aurait rapporté un produit sûr pendant la même durée. La prise de risques suppose donc aussi une capacité à arbitrer, pour "encaisser" une moins-value et répartir vers un autre produit offrant un meilleur potentiel dans la conjoncture présente. C'est difficile – voire impossible – avec l'immobilier, en revanche fortement recommandé avec la Bourse. Rappelons que le Cac 40 n'a toujours pas rattrapé son point culminant, 17 ans après l'explosion de la bulle numérique de 2000 !

Mieux vaut dans tous les cas respecter votre psychologie d'épargnant : la santé de votre patrimoine ne doit pas vous empêcher de dormir ! Même s'il vous faut pour cela accepter que votre capital croisse lentement... mais sûrement (*voir tableau ci-dessous*). Sachez garder la tête froide en ne raisonnant pas compartiment par com-

partiment, mais à l'échelle de l'ensemble de votre patrimoine. Par exemple, si vous exposez seulement 20 % de la valeur de celui-ci à la Bourse, le risque que vous courez en cas de sinistre de grande ampleur (par exemple, un dévissage des marchés actions de 40 % – cela s'est vu, même si c'est rare !) est une perte de valeur totale de 10 % (50 % de 20 %). Prendre un peu de hauteur vous aidera peut-être à calmer vos angoisses !

LA FISCALITÉ, DERNIÈRE ROUE DU CARROSSE

Enfin, il n'est pas inutile de rappeler, au pays des "fiscophobes", que l'avantage fiscal lié à telle option n'est jamais une raison suffisante de souscrire à cette dernière ! Le gain d'impôt doit toujours être considéré comme secondaire dans le choix d'un investissement. Dans la très grande majorité des cas, le gain fiscal est avalé par le gestionnaire du produit ou par celui qui le commercialise, bien conscient que le caractère irrésistible de la carotte fiscale auprès de la majorité des épargnants l'autorise à gonfler son prix de vente et (ou) ses frais de gestion ! À bon entendeur... ■

Repères

QUEL CAPITAL OBTIENT-ON EN PLAÇANT 1 000 € PAR AN ?

■ Dans le tableau ci-dessous, le calcul se fonde sur l'hypothèse d'un versement de 1 000 € au début de chaque année, avec des intérêts capitalisés en fin de période.

Par exemple, en plaçant 1 000 € tous les ans pendant 15 années au taux annuel moyen de 1,5 %, vous récolterez finalement 16 932,37 € de capital.

Nombre d'années	Taux d'intérêt*					
	0,5 %	1 %	1,5 %	2 %	2,5 %	3 %
5 ans	5 075,50 €	5 152,02 €	5 229,55 €	5 308,12 €	5 387,74 €	5 468,41 €
10 ans	10 279,17 €	10 566,83 €	10 863,26 €	11 168,72 €	11 483,47 €	11 807,80 €
15 ans	15 614,23 €	16 257,86 €	16 932,37 €	17 639,29 €	18 380,22 €	19 156,88 €
20 ans	21 084,01 €	22 239,19 €	23 470,52 €	24 783,32 €	26 183,27 €	27 676,49 €

* Rendement constant sur toute la durée de l'investissement, net de contributions sociales, brut d'impôt.

DE 20 À 29 ANS OPTIMISER SA TRÉSORERIE

Malgré la faiblesse des taux d'intérêt, la génération Y a tout intérêt à soigner ses liquidités. Livrets, assurance-vie nouvelle génération et épargne-logement : le trio gagnant pour commencer son parcours patrimonial. Explications.

Bien gérer ses liquidités, cela devrait être le mot d'ordre de chaque épargnant, en herbe ou pas. Chez les 20-30 ans, le budget souvent serré laisse peu de place à l'épargne. Celle-ci s'oriente donc en priorité vers des produits comme les livrets, dans lesquels le petit pécule est en sécurité et reste disponible à tout moment. Les étudiants y trouvent un réceptacle pour stocker leurs rentrées d'argent. Quant aux jeunes actifs, ils utiliseront ces tirelires pour leur épargne de précaution, destinée à financer les grosses dépenses ou à faire face aux coups durs imprévus !

UN SOMMET HISTORIQUE POUR LES COMPTES COURANTS

Mais les produits pour liquidités affichent **des taux peu alléchants**, en raison des taux interbancaires maintenus au tapis par la Banque centrale européenne (BCE) pour accompagner la

reprise économique sur le Vieux Continent. Le ton est donné par le livret A, pourtant l'un des plus rémunérateurs, à seulement 0,75 % net. Un taux si peu encourageant que nombre de nos compatriotes laissent dormir leurs excès de liquidités sur leurs comptes courants. Du jamais vu.

L'INFLATION, UN PHÉNOMÈNE AVEC LEQUEL IL FAUT COMPTER

Moins riches que leurs aînés, les 20-30 ans devraient être conscients que la sanction d'une telle inertie ne se limite pas à une absence de gain, mais provoque un réel appauvrissement ! La nouvelle génération d'épargnants doit en effet apprendre à compter avec l'inflation, qui a repris des couleurs à 0,7 % sur 1 an glissant en juillet 2017, mais avec des prévisions la portant au-delà de 1 % en 2018. Or, au fil du temps, l'inflation grignote le **pouvoir d'achat** de l'épargne non rémunérée.

Les livrets, incontournables

Pour placer ses liquidités avec une épargne limitée, direction les livrets défiscalisés, aujourd'hui les plus rentables. À commencer par le livret Jeune, qui, bien que l'enveloppe en soit limitée, est un incontournable pour les moins de 25 ans (voir *Repères* page 19). Les contribuables non imposables ou faiblement imposés sur le revenu donneront pour leur part la priorité au livret

d'épargne populaire (LEP), le plus généreux de tous avec un taux de 1,25 % net et plafonné à 7700 € de versements. Quant au livret A, il est ouvert à tous, disponible dans toutes les banques, et il permet de placer jusqu'à 22950 € à 0,75 % net d'impôt et de contributions sociales. Autre produit financier bénéficiant de ce taux net de 0,75 %, le livret de développement durable et



solidaire (LDDS) offre un plafond de versements plus limité (12000 €), mais il n'est pas accessible à un jeune encore rattaché au foyer fiscal de ses parents.

LE TAUX BRUT FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE

Le livret A, le LDDS, le LEP et le livret Jeune sont cumulables. Autant dire que ces produits suffisent généralement pour recevoir les liquidités des moins de 30 ans. Cumuler un livret A et un LDDS, par exemple, permet de placer jusqu'à 34950 €. Assez, a priori, pour l'épargne de précaution de la plupart des 20-30 ans. Au-delà de cette somme, mieux vaut prendre la direction de

Repères

LE LIVRET JEUNE : INCONTOURNABLE

■ Accessible dès l'âge de 12 ans, le livret Jeune peut être conservé jusqu'au 31 décembre de sa 25^e année.

La loi oblige la banque à le rémunérer au moins à l'égal du livret A, soit 0,75 % net d'impôt et de prélèvements sociaux actuellement. Mais la plupart des banques sont plus généreuses, avec de fortes disparités.

■ Les livrets Jeune les plus séduisants du marché sont à chercher à la Macif (2,25 %) et chez BNP-Paribas, HSBC ou la Société générale (2 %) (lire page 71). Il reste que leur plafond de versements est très limité : 1 600 €.



l'assurance-vie que s'orienter vers des livrets bancaires fiscalisés. Le taux de ces produits parle de lui-même : le plus souvent 0,1 % brut dans les grands réseaux bancaires ! Soit 0,07 % après impôt (pour une imposition au taux marginal de 14 %) et prélèvements sociaux. On n'est pas loin du "non-rémunéré" ! En effet, après avoir supporté les 15,5 % de contributions sociales (qui doivent passer à 17,2 % en 2018), les intérêts des livrets sont imposés avec les autres revenus (salaires, pensions...) au taux marginal d'imposition (TMI), le taux le plus élevé s'appliquant à la tranche supérieure des revenus.

LES TAUX PROMOTIONNELS : UNE TENTATION EN TROMPE L'ŒIL

Faut-il dès lors faire **la chasse aux superlivrets** des banques en ligne ? Soumis à l'impôt et aux contributions sociales, ces produits ont tout perdu de leur superbe. Le livret Épargne orange d'ING Direct affiche un tout aussi maigre 0,1 %. BforBank et Boursorama renchérissent à 0,3 % brut seulement. Le livret de Fortuneo tente de se détacher, avec son famélique 0,4 % brut. C'est sans compter les taux promotionnels offerts pour la première souscription de l'un de ces supports, contesteront les plus opportunistes. Mais ces promotions de type « 2 % pendant 2 mois » s'apparentent aujourd'hui

davantage à un **piège commercial** qu'à une bonne affaire financière ! Car, passé la période de taux boosté (de 3 mois au maximum), le capital retombe à un niveau de rémunération misérable, négatif après l'impôt et les taxes sociales si l'on tient compte de l'inflation ! Par exemple, ING Direct offre un taux de 2 % pendant 2 mois sur un maximum de 50000 € aux nouveaux souscripteurs de son livret Épargne orange. Dès le 3^e mois, il retombe à 0,1 %, soit, sur 1 an, un taux actuariel (combinaison des 2 taux) de... 0,41 % brut, ou de 0,28 % en 2018⁽¹⁾ avec un taux marginal d'imposition de 14 % ! Chez BforBank, avec une promotion à 3 % pendant 2 mois sur un versement maximal de 75000 € retombant ensuite à 0,3 %, le taux actuariel ressort à 0,57 % brut, soit 0,39 % net dans l'hypothèse précédente ou, pire, à 0,21 % pour un contribuable au TMI de 30 %.

UN SALUT À CHERCHER DU CÔTÉ DE... L'AUTOMOBILE ?

Les **"bons plans"** sont désormais à chercher chez... les constructeurs automobiles ! Afin de drainer des liquidités pour les crédits destinés à leur clientèle, ils proposent des superlivrets à des taux compétitifs. Distingo, de PSA Banque (Peugeot), et Zesto, de RCI Banque (Renault), affichent un taux brut de 1 %. Les non-imposables ne supporteront que les contributions sociales de 15,5 %, soit un taux net de 0,84 %, mieux que celui du livret A ! Pour les plus faiblement imposés (TMI à 14 %), le taux net fait jeu quasi égal, à 0,7 %, avec celui du livret réglementé.

L'assurance-vie nouvelle génération

Les plus aisés des 20-30 ans pourront se sentir à l'étroit avec les livrets défiscalisés. En effet, les jeunes bien rémunérés dégagent une capacité d'épargne assez large pour placer des capitaux à plus long terme, toujours en privilégiant la sécurité et la liquidité des fonds, notamment tant qu'ils n'ont pas acquis leur résidence principale (voir page 24). Vu la faible rémuné-

ration des livrets, mieux vaut donc opter pour l'assurance-vie et ses fonds sécurisés (fonds "en euros"), à condition de s'orienter vers un contrat de nouvelle génération, deux si possible, la diversification étant une règle d'or de la gestion patrimoniale dont il convient d'acquiescer le réflexe au plus tôt ! Distribués principalement par les banques et les courtiers en ligne, ces

contrats présentent une spécificité importante : ils ne prélèvent aucuns frais sur les versements, contrairement aux assurances-vie traditionnelles, qui ponctionnent de 2 à 4 %, voire plus. Avec les taux de rendement des fonds en euros (en moyenne 1,93 % en 2016), des frais de 2 à 4 % sur les versements font que la somme versée ne commencera à rapporter qu'à partir de 1 à 3 ans après la souscription !

DES CONDITIONS GÉNÉRALES À LIRE ATTENTIVEMENT

Autre point à vérifier si l'on souhaite utiliser son fonds en euros comme un livret : les sommes retirées au cours d'un exercice civil doivent bénéficier de l'intégralité du **taux de rendement** du fonds, et non pas d'un taux minimal prévu pour l'exercice en cours. L'intégralité de la participation aux bénéfices due aux assurés est alors versée en début d'année suivante (cas des contrats de Fortuneo, ING Direct, Boursorama ou Altaprofits).

QUEL RENDEMENT ESPÉRER DE SON FONDS EN EUROS ?

Les fonds en euros des assurances-vie en ligne

(accessibles sous conditions, voir page 26) ont rapporté autour de 2,25 % en 2016. On table sur une baisse moyenne de l'ensemble des fonds en euros de 0,45 point en 2017, qui se stabiliserait en 2018, avant une légère remontée en 2019. Ceux des banques en ligne devraient donc afficher un rendement de 1,8 % en 2017. En cas de retrait durant les 4 premières années du contrat, le rendement net d'impôt, en optant pour l'intégration des intérêts dans sa déclaration de revenus, s'établirait à 1,24 % pour un foyer au TMI de 14 %, à 0,95 % pour un TMI de 30 %, mieux que le taux du livret A.



L'épargne-logement, forcément !

Avant la trentaine, mieux vaut ne pas se précipiter pour acheter sa résidence principale, faute de disposer d'une visibilité suffisante quant à sa stabilité familiale, géographique et (ou) professionnelle. Un investissement immobilier suppose de ne pas avoir à revendre avant 5 ans au moins, surtout quand les prix atteignent des sommets comme aujourd'hui.

ATTENDRE, MAIS POUR MIEUX ACHETER À LA TRENTAINE

Même si le jeune acheteur revend sans moins-value dans les 2 ou 3 années suivant l'achat, il n'aura pas réussi à amortir les frais de notaire (autour de 9 % dans l'ancien) et les charges liées à la propriété immobilière (impôt foncier, travaux...), sans oublier le **coût du crédit immobilier**. Au mieux peut-il espérer une opération blanche ; au pire, concrétiser une moins-value. Gare, par ailleurs, aux délais de vente, parfois très longs dans les zones rurales ou urbaines périphériques, et dans les petites villes, et souvent incompatibles avec la mobilité requise chez de jeunes actifs. Bref, si l'achat n'est pas à l'ordre

du jour, sa préparation, quant à elle, s'impose. La constitution d'un apport personnel est de rigueur en vue d'une accession à la trentaine !

RIEN DE TEL QU'UN PLAN D'ÉPARGNE-LOGEMENT (PEL)

La souscription d'un PEL au taux de 1 % pour une durée minimale de blocage de fonds de 4 ans (voir page 75) peut sembler peu rentable. Mais c'est surtout en vue de protéger ses intérêts de futur emprunteur qu'il faut y céder. À l'heure où les taux de crédit sont appelés à remonter, le détenteur d'un PEL se réserve aujourd'hui, et pour les 12 ans à venir, le droit de souscrire le moment venu un **prêt épargne-logement** au taux de 2,2 % qui pourrait se révéler ultracompetitif dans quelques années ! De plus, la prime d'État (jusqu'à 1525 €) versée en cas d'emprunt boostera rétroactivement la rémunération du plan. Enfin, le PEL oblige à un effort d'épargne régulier, mais mesuré. Or, les banquiers apprécient cette discipline d'épargne, un élément fort pour la négociation du crédit immobilier classique, qui restera nécessaire à côté du prêt lié au PEL.



Pour les plus riches, la Bourse n'est pas interdite

Aux jeunes épargnants argentés qui ont la vie devant eux et le bonheur de disposer de fonds qu'ils peuvent bloquer pendant de longues années, la Bourse est tout indiquée ! La prise de risques pourra être atténuée dans la durée (« *Tant qu'on n'a pas vendu, on n'a pas perdu* », disent les boursicoteurs), mais à condition de gérer activement son portefeuille, et d'acheter une action quand le marché baisse ou d'accepter de revendre à perte pour limiter les dégâts.

LE PEA, POUR INVESTISSEURS AGUERRIS... OU PAS

Pour miser sur les marchés des actions, on privilégiera un plan d'épargne en actions (PEA, voir page 73). Autant prendre date dès que possible dans cette oasis fiscale ! Deux grandes stratégies sont possibles et cumulables pour tenter de capter **plus-values boursières** et dividendes : l'achat de titres en direct et (ou) celui de fonds.

Les plus aguerris privilégieront la première, à condition de s'intéresser de près à la vie des sociétés.



BON OU MAUVAIS CHOIX ?

« JE SUIS IMPATIENT D'ACHETER MA RÉSIDENCE PRINCIPALE »

À 22 ans, Damien ne jure que par l'immobilier : « Je mets de côté 500 € tous les mois : 350 € sur mon plan d'épargne-logement (PEL) et 150 € sur mon compte d'épargne-logement (CEL). Toutes mes économies servent à constituer mon futur apport personnel. Je mise sur l'épargne-logement pour me garantir un crédit à un taux imbattable quand j'achèterai, dans quelques années. Et, sur le CEL, mon argent reste disponible au besoin. »

L'AVIS DE «60» Un choix pas optimal... Nous lui conseillons plutôt de placer mensuellement 425 € sur son PEL et 75 € sur un livret A ou un livret de développement durable et solidaire (LDDS). Le CEL, très mal rémunéré avec 0,5 % (0,42 % après contributions sociales), ne lui ouvrira que peu de droits à prêt, ces derniers étant proportionnels aux intérêts perçus. Par ailleurs, le taux du crédit lié au CEL n'est pas garanti à terme, il dépendra de la future évolution du taux de rémunération !

Repères

SOLIDAIRES DANS L'ÉPARGNE !

■ Les épargnants sont de plus en plus nombreux à vouloir donner du sens à leurs placements. Les livrets solidaires répondent à cet objectif en reversant une partie des intérêts, souvent la moitié, à des organismes caritatifs ou d'intérêt général. Exemple : le livret Agir du Crédit coopératif, rémunéré à 1 % brut, soit 0,5 % brut pour son détenteur.

■ Mais la réduction d'impôt sur le revenu, accordée à hauteur de 66 à 75 % des intérêts donnés, selon la nature de l'association bénéficiaire, compense en partie !

En d'autres termes, vous donnez 100 €, mais vous récupérez 66 ou 75 € net sous la forme de baisse de votre impôt. Pour un contribuable taxé à 14 % sur son revenu, le taux brut de 1 % correspond à un gain net de 0,7 % en moyenne.

■ Autre piste : le livret Épargne autrement, de la Maif (1,25 % brut).

Quant aux novices, ils peuvent faire leurs premiers pas et se former grâce au partage d'expériences d'autres boursicoteurs en adhérant à un club d'investissement (voir le site Internet de la Fédération des investisseurs individuels et des clubs d'investissement : F2iC.fr).

La souscription de fonds exige moins de "technique" boursière, puisque le choix des titres est piloté par un gérant professionnel. Encore faut-il être en mesure de suivre les grandes tendances économiques, afin de choisir les catégories de fonds les plus opportuns. Et ne jamais perdre de vue qu'un investissement boursier expose à des risques de fortes pertes en capital. ■

NB : les taux de rémunération des placements indiqués ont été relevés mi-août 2017. (1) Calcul avec un taux de prélèvements sociaux qui serait porté à 17,2 % en 2018.

Prenez votre consommation en main !



Le magazine
Essais comparatifs, actualités, enquêtes, conseils pratiques... pour consommer juste et défendre vos droits.

Les hors-séries thématiques
Des ouvrages complets et pratiques sur des thèmes d'actualité concernant votre consommation quotidienne.



Le service d'assistance téléphonique 60 RÉPOND

Vous avez un problème avec un commerçant, un litige avec une administration, un différend avec un voisin... Ayez le réflexe **60 répond**. Nos spécialistes vous répondent en direct, vous apportent des conseils, vous informent de vos droits et recours.

Pour garder l'esprit tranquille, faites confiance à 60 répond.

Abonnez-vous pour 1 an
Réalisez jusqu'à **21% d'économie**

Le hors-série Spécial impôts

L'accès illimité à www.60millions-mag.com

- Tous les essais comparatifs
- Les dossiers et les outils interactifs
- L'actualité quotidienne de la consommation
- Vos droits

L'accès aux versions numériques sur PC, Mac et tablette tactile des numéros compris dans votre abonnement.



BULLETIN D'ABONNEMENT à compléter et à renvoyer sous enveloppe sans l'affranchir :

HS 124S

60 Millions de consommateurs - Service Abonnements - Autorisation 73405 - 60439 Noailles Cedex

OUI, je profite de cette offre pour recevoir 60 Millions de consommateurs. Je choisis l'abonnement suivant :

	Mensuel	Guide fiscal	Site Internet	Hors-séries	"60 répond"	Tarif
<input type="checkbox"/> Abonnement consommateur éclairé	1 an soit 11 numéros	Inclus	Accès illimité inclus	Non inclus	Non inclus	46 € au lieu de 56,70 €
<input type="checkbox"/> Abonnement consommateur expert	1 an soit 11 numéros	Inclus	Accès illimité inclus	Inclus soit 7 numéros	Inclus Appels illimités	78 € au lieu de 98 €

Mes coordonnées :

Mme M.
Nom :
Prénom :
Adresse :
Code postal : Ville :
Téléphone :
Courriel :@.....

Je choisis de régler par :

Chèque à l'ordre de 60 MILLIONS DE CONSOMMATEURS
 Carte bancaire N° : []
 Expire fin : [] [] [] []
 Je note les 3 derniers chiffres figurant au dos de ma carte [] [] []

Date et signature : []

Offre valable pour la France métropolitaine jusqu'au 31/03/2018. Vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours à réception de votre 1^{er} numéro. Conformément à la loi Informatique et libertés, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des données vous concernant auprès du service Abonnements. Ces données (sauf courriel et n° de téléphone) peuvent être communiquées à des organismes extérieurs. Si vous ne le souhaitez pas, cochez cette case :

(Délais de livraison du 1^{er} numéro entre 10 et 30 jours, à réception de votre bulletin d'abonnement.)

+ simple, + rapide

Abonnez-vous en ligne sur www.60millions-mag.com

DE 30 À 39 ANS CAP SUR L'IMMOBILIER

Les trentenaires disposent d'une meilleure visibilité sur leur situation familiale et professionnelle. Le moment est venu d'acquérir un logement. Et de diversifier – avec une prise de risques contrôlée – une épargne financière de long terme.

L'achat de la résidence principale est l'un des premiers piliers de la constitution d'un patrimoine. D'abord, il s'agit de l'un des rares investissements financés à crédit. Or, le prêt est un véritable "booster" de patrimoine ! Il permet d'acquérir un bien – que l'on n'aurait pas pu acheter comptant – avec 15 ou 25 années d'anticipation. L'idée est donc de pouvoir engranger une plus-value sur

cette durée, sous réserve que la valeur du bien ait augmenté suffisamment pour amortir les frais de crédit. Ensuite, la résidence principale a une valeur d'usage – équivalente au loyer qu'il vous faudrait régler pour vous y loger – dont profite l'acquéreur tout en capitalisant, alors qu'un loyer est versé à fonds perdu. Enfin, être propriétaire est un investissement à privilégier en vue de sa retraite.

Acheter sa résidence principale avec raison

Quelques précautions s'imposent toutefois pour que l'opération soit gagnante. Elle suppose de faire le pari que l'on conservera son bien 5 ans, et même plus si possible. Car la plus-value à court terme permettant d'amortir les frais liés à l'acquisition (notaire, impôts, travaux...) est loin d'être assurée partout.

La situation varie grandement en fonction du lieu convoité. Le centre d'une grande métropole régionale ? A priori, les prix y restent bien orientés : 5,5 % de hausse sur 1 an à Paris, 6 % à Nantes, 3 % à Bordeaux. Mais c'est la tendance inverse qu'observent les vendeurs de pierre dans d'autres villes : – 3,7 % à Rouen, – 4,7 % au Havre ou – 5 % à Saint-Étienne, par exemple. Comme on le voit, **le marché évolue en ordre dispersé.**

Peu importe que les prix de la pierre baissent si vous revendez votre résidence principale pour en acheter une autre dans une localité ayant suivi la même tendance baissière. En revanche, si vous déménagez dans une ville où les prix sont restés tendus, vous perdrez en pouvoir d'achat.

Par ailleurs, outre une éventuelle moins-value, il faut anticiper la possible difficulté de trouver un repreneur dans les quartiers ou les zones périurbains mal desservis par les transports publics, a fortiori en zone rurale, et dans les immeubles anciens (des années 1960 et 1970 notamment) présentant un mauvais bilan énergétique et (ou) de lourdes charges de copropriété. Le niveau des prix est en effet très élevé au regard du revenu disponible des Français (et surtout des primoacquéreurs).

Un renchérissement notable des taux de crédit se traduira par une raréfaction de la demande et (ou) par une baisse des prix. Il convient donc de **penser à la revente dès l'achat**, en étant conscient du risque lié à un bien décoté, atypique ou situé dans une zone peu recherchée.

PROFITER D'UN CRÉDIT À UN TAUX COMPÉTITIF

Le coût historiquement très faible du crédit immobilier est de nature à motiver les acheteurs. Les taux devraient suivre une tendance haussière sur le long cours, mais très progressive. Donc aucune raison aujourd'hui de se précipiter. Sur 20 ans, on empruntait au cours de l'été 2017 à un taux compris entre 1,31 et 2,8 %, avec une moyenne à 1,8 % (source : Emprunts.com).

Les jeunes emprunteurs prépareront leur dossier afin de présenter le meilleur profil possible pour décrocher un taux compétitif, notamment en évitant tout découvert bancaire dans les 6 mois

précédant leur demande et en soldant leur crédit à la consommation. Ils prendront aussi soin de sélectionner leur assurance emprunteur (décès invalidité), exigée par les banques. Aujourd'hui, elle représente une proportion non négligeable du coût du crédit. Les assurances les moins chères se souscrivent auprès d'assureurs calibrant les tarifs par typologies de clients. Pour un prêt sur 20 ans souscrit à l'âge de 36 ans, les contrats "groupe" proposés par les banques sont facturés en moyenne 0,39 % du capital emprunté, alors que la moyenne des 5 contrats "alternatifs" les plus avantageux est 3 fois moins élevée, à 0,13 %, selon une étude du courtier Emprunts.com !

Rien n'est perdu pour ceux n'ayant pas **fait jouer la concurrence** lors de la signature de leur contrat. Dès le 1^{er} janvier 2018, qu'il s'agisse d'un contrat groupe ou d'un contrat individuel en délégation, une assurance crédit pourra être résiliée et remplacée par une garantie équivalente à chacune de ses échéances annuelles.



Doper son fonds en euros

Seconde priorité pour un trentenaire : l'épargne financière de long terme. Après l'achat du logement principal, le patrimoine restant est habituellement limité. Peu de place est donc laissée au risque. À côté des produits pour liquidités réservés à l'épargne de précaution (voir pages 18 à 20), le flux d'épargne sera orienté vers un fonds en euros – sécurisé – de l'assurance-vie. Mais s'il s'agit d'envisager un placement à moyen ou long terme, les rendements baissiers des fonds en euros ne soulèvent pas l'enthousiasme. Dès lors, pourquoi ne pas tenter de doper ce rendement en se tournant vers des fonds en euros atypiques, pourvus d'une garantie en capital, mais porteurs d'une pincée de risque susceptible d'améliorer leurs performances (voir tableaux pages 96 à 103) ?

INVESTIR DANS DES UNITÉS DE COMPTE

De tels fonds (voir ci-après) sont disponibles avec certains contrats, souvent distribués sur Internet. Mais leur accès est soumis à conditions. Un versement sur un fonds en euros boosté n'est en effet possible que si une part de celui-ci (de 20 à 40 % en général) est investie dans des unités de compte (UC), les fonds à risques de l'assurance-vie (en actions, le plus souvent). Il est à noter toutefois que rien n'interdit, dans la majorité des contrats, d'effectuer un arbitrage 1 ou 2 mois

après pour réinvestir la part d'unités de compte dans un fonds sécurisé ! À bon entendeur...

Attention Si ces fonds ne vous exposent pas à un risque de perte en capital, leur rendement peut subir des mouvements erratiques d'une année à l'autre, en fonction de l'évolution des marchés boursiers ou immobiliers. Et ils peuvent se révéler moins rémunérés qu'un fonds classique lors de certains exercices.

CHOISIR PARMIS LES 4 TYPES DE FONDS EN EUROS

On distingue 4 grandes catégories de fonds en euros atypiques.

Les fonds en euros immobiliers. Leurs gérants adoptent une stratégie d'investissement différente de celle des fonds en euros classiques, majoritairement investis en obligations d'État. Ces fonds "euros immobiliers" recèlent jusqu'à deux tiers de valeurs immobilières – sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), sociétés civiles immobilières (SCI), organismes de placement civil immobilier (OPCI), foncières –, afin de viser un surplus de rendement. Ils conservent une bonne longueur d'avance, mais n'échappent pas à la baisse ces dernières années.

Les fonds en euros opportunités. Ils affichent une allocation diversifiée, disposant tous d'une part d'obligations et autres produits de taux, d'une part d'actions et, parfois, d'une part d'immobilier, mais souvent non majoritaire par rapport au marché obligataire. Ils tiennent le haut du pavé, mais avec des performances fluctuantes.

Les fonds en euros dynamiques. La performance de ces fonds, également souvent appelés "fonds à coussins", a été décevante en 2016. En cause ? La mauvaise tenue globale des marchés actions en 2016. Leurs gérants affectent de 20 à 30 % de leurs encours à une poche diversifiée en début d'année, qu'ils soldent quand la perte sur ce segment dépasse les gains espérés sur la poche obligataire. Lors du dernier exercice, les assureurs ont dû couper tôt leurs positions, en raison d'un début d'année mal orienté sur les marchés boursiers. Mais ces fonds devraient faire beaucoup mieux en 2017.

(Suite page 28)



BON OU MAUVAIS CHOIX ?

« J'AI TOUT MISÉ SUR MON ÉPARGNE SALARIALE »

À presque 40 ans, Brigitte a sagement optimisé son plan d'épargne d'entreprise (PEE) depuis

une dizaine d'années. « Mon employeur abonde mes versements de 100 %, dans la limite de 3 600 € par an environ. Chaque année, depuis le 5^e anniversaire de mon plan, je récupère la part disponible après la période de blocage minimale de 5 ans, sans aucune fiscalité, et je la réinvestis sous la forme d'un versement volontaire, pour profiter d'un nouvel abondement maximal. »

L'AVIS DE «60» Excellent ! Brigitte fait la preuve que le PEE permet d'empocher un abondement substantiel de son employeur sans consentir le moindre effort d'épargne.

L'ÉPARGNE SALARIALE, UNE AUBAINE !

Comme 10 millions de Français, vous bénéficiez d'un dispositif d'épargne salariale ?

C'est l'occasion de vous constituer un pécule non négligeable, financé par l'employeur et totalement défiscalisé. Notre éclairage pour en tirer le meilleur.

Si vous avez la chance d'être salarié(e) de l'une des 300 000 entreprises ayant mis en place un dispositif d'épargne salariale, vous avez tout intérêt à en profiter, comme plus de 10 millions de vos compatriotes (selon les chiffres de l'Association française de la gestion financière).

ABONDÉ PAR LA PARTICIPATION

Dans une entreprise d'au moins 50 salariés, la mise à la disposition de ses employés d'un plan d'épargne d'entreprise (PEE) est quasi obligatoire, car une telle société doit négocier un accord de versement annuel d'une participation (calculée selon ses bénéfices). Elle est requise lorsque l'entreprise a employé 50 salariés pendant 12 mois, consécutifs ou non, au cours des 3 derniers exercices. La société peut de surcroît avoir signé avec les représentants des salariés un accord concernant une prime annuelle d'intéressement (calculée en fonction de ses résultats). Ces deux éléments rémunérateurs complémentaires sont dirigés vers le plan d'épargne d'entreprise (PEE) ou le plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco).

L'EMPLOYÉ PEUT VERSER DE L'ARGENT

Le PEE est un bon plan. Premièrement, il est défiscalisé, ne supportant que les prélèvements sociaux, sous réserve d'y bloquer les fonds pendant au moins 5 ans. Et le président Macron a indiqué vouloir préserver cet avantage. La récupération du capital avant 5 ans reste possible dans certains cas (invalidité, chômage, achat d'une résidence principale, surendettement...). Deuxièmement, en dehors de la participation et de l'intéressement, il peut recevoir des versements volontaires du salarié. L'accord d'entreprise du PEE prévoit souvent un mécanisme d'abondement. Par exemple, si vous versez 100 €, l'entreprise ajoute 50 €. C'est en quelque



sorte un cadeau de votre employeur ! Légèrement, le montant total de l'abondement par l'employeur ne peut dépasser le triple des versements effectués par le titulaire du plan, dans une limite équivalente à 8 % du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 3 138,24 € en 2017, ou encore 14,4 % de ce plafond, soit 5 648,83 € en 2017, en cas d'investissement dans des actions émises par l'entreprise. Mais, bien sûr, l'abondement atteint rarement ces plafonds.

FONDS SÉCURISÉS OU RISQUÉS

L'épargne peut être ventilée dans des fonds (organismes de placement collectif), certains étant sécurisés (monétaires), d'autres à risques (actions) ou à risques limités (diversifiés, avec des actions et obligations). Une stratégie est envisageable si vous n'êtes pas totalement réfractaire au risque de perte en capital et prêt à laisser vos fonds bloqués une dizaine d'années : verser votre épargne dans un fonds sécurisé et l'abondement dans un autre plus risqué, mais potentiellement plus rémunérateur. Vous êtes assuré de récupérer plus que votre versement initial, même en cas de déroute des marchés actions. ■



Les fonds euro-croissance. Nés en 2015, ils sont encore très rares et souvent accessibles via un contrat d'assurance-vie haut de gamme, chargé en frais. Leur gestion s'appuie également sur une poche diversifiée en actions. Ce sont les plus risqués et les plus aléatoires. Les jeunes épargnants ne s'y hasarderont qu'avec une extrême parcimonie. Leur spécificité ? Un rendement positif sur une année n'est pas définitivement acquis comme sur un autre fonds en euros : il

peut être grignoté par la performance négative d'une année suivante ! De fait, ils n'accordent une garantie en capital sur les primes versées qu'à l'issue de la 8^e année suivant leur date de versement. Celui d'Agipi affiche + 2,7 % de rendement pour 2016, celui de Generali + 4,15 %, celui de Nortia + 2,96 %. Quant à celui de l'Association française d'épargne et de retraite (Afer), il se détache avec + 6,87 % ! Mais on manque de recul sur les performances de ces fonds.

Pour les plus riches !

Les jeunes trentenaires raffolent du financement participatif (*crowdfunding*), dont le succès ne se dément pas. Il attire une nouvelle génération qui souhaite sortir des sentiers battus. Les plateformes Internet permettant de financer des projets d'entreprise ou de promotion immobilière en quelques clics promettent des performances de 8 à 15 % sur 1 ou 2 ans !

DIVERSIFIER SES PLACEMENTS DANS PLUSIEURS PROJETS

Mais l'espoir de gain est à la hauteur du risque. WiSeed, l'une des principales plateformes de prêt aux entreprises, a débouché 18 opérations en 2016. Résultat : les souscripteurs ont été remboursés dans 14 cas avec un gain annuel de 9 à 12 %, mais ils ont subi une perte totale de leur

mise de fonds dans 3 cas et une perte limitée dans 1 cas. Toutefois, le risque ne douche pas les ardeurs des jeunes, car la mise de fonds par projet peut se limiter à quelques dizaines d'euros ou atteindre 2000 €, selon les acteurs. Cela permet de se diversifier dans plusieurs projets, pour diluer le risque. C'est le *crowdfunding* immobilier (financement de la filiale d'un promoteur consacrée à la construction d'un programme de logements ou de bureaux précis) qui connaît la croissance la plus forte. Mais, là encore, les risques de perte sèche sont bien réels en contrepartie d'un rendement annuel de 9 % en moyenne.

DEUX FORMES DE CROWDFUNDING

Dans la jungle foisonnante de cette nouvelle épargne 2.0, il faut distinguer deux catégories :

• **le financement par prêt (*crowdlending*)** est le plus lisible, avec l'affichage d'un taux de rendement annuel et d'une date d'échéance pour récupérer les fonds. Selon les cas, vous êtes remboursé mensuellement (capital et intérêts) ou en 1 fois, au terme prévu ;

• **le *crowdequity*** repose sur la souscription de titres de capital (actions ordinaires) ou de titres de créance (obligations simples à taux fixe) émis par des sociétés françaises non cotées. Avec un titre de créance (qui s'apparente à un prêt), vous connaissez dès le départ la date de remboursement et le taux d'intérêt annuel. Avec des actions, vous partez à l'aventure. Votre gain dépendra du succès de la société que vous financez, souvent une start-up, qui vous versera des dividendes... si elle devient rentable. ■

Repères

BIEN PROTÉGER SON CONJOINT

- Avec le mariage ou une union stable, ou bien avec l'arrivée des enfants, se pose la question de la protection du conjoint en cas de décès de l'autre membre du couple.
- Si un achat immobilier est réalisé, l'assurance décès invalidité qui y est obligatoirement liée permet un remboursement intégral du crédit si l'un des deux coemprunteurs décède, à condition que l'assurance soit prise à 100 % sur chacun d'eux. La souscription d'une assurance décès volontaire est une autre piste.
- Enfin, les couples mariés pourront se consentir une donation entre époux, qui augmentera la part à laquelle pourra prétendre le survivant sur l'héritage de son défunt conjoint.

Offre découverte 6 mois



24€ seulement

au lieu de ~~27,60 €~~
Soit 13 % de réduction



Un accès libre au site www.60millions-mag.com



BULLETIN D'ABONNEMENT OFFRE DÉCOUVERTE

À compléter et à renvoyer sous enveloppe sans l'affranchir à :

60 Millions de consommateurs - Service Abonnements - Autorisation 73405 - 60439 Noailles Cedex



OUI, je profite de cette offre Découverte pour recevoir 60 Millions de consommateurs pendant 6 mois (soit 6 numéros mensuels papier et numérique) + l'accès au site Internet pour 24 € au lieu de 27,60 € (prix de vente au numéro) **soit 13 % de réduction.**

Je choisis de régler par :

Chèque à l'ordre de 60 MILLIONS DE CONSOMMATEURS

Carte bancaire : N° : _____

Expire fin : _____

Je note les 3 derniers chiffres

figurant au dos de ma carte _____

Date et signature : _____

Mes coordonnées : Mme M.

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Téléphone : _____

Offre valable pour la France métropolitaine jusqu'au 31/03/2018. Vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours à réception de votre 1^{er} numéro. Conformément à la loi Informatique et libertés, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des données vous concernant auprès du service Abonnements. Ces données peuvent être communiquées à des organismes extérieurs. Si vous ne le souhaitez pas, cochez cette case :
(Délais de livraison du 1^{er} numéro entre 10 et 30 jours à réception de votre bulletin d'abonnement.)

+ simple, + rapide

Abonnez-vous en ligne sur www.60millions-mag.com

DE 40 À 49 ANS LA BOURSE OU LA PIERRE !

L'investissement locatif, quelle bonne idée à la quarantaine ! Ou comment mettre à contribution crédit et loyers pour faire croître son patrimoine. Place également aux investissements sur les marchés, pour dynamiser une épargne de long terme.

À 40 ans, sauf accident de la vie ou parcours atypique, on tente de consolider son patrimoine. Pour beaucoup, la résidence principale est déjà acquise. Parallèlement, le niveau de revenus et la capacité d'épargne sont plus importants. C'est le moment de diversifier ses placements, avec – pourquoi pas ? – une prise de risques plus importante,

synonyme de meilleur rendement. L'idée est de voir loin, avec des investissements sur 10, 15 ou 20 années, afin de préparer déjà sa retraite. Cela dit, attention : le financement des études supérieures des enfants peut modifier l'équilibre économique du foyer. Mais des solutions existent (*voir encadré ci-dessous*).

Acheter un bien pour le louer

L'investissement locatif est l'un des placements les plus efficaces pour faire croître son patrimoine, surtout quand le crédit est aussi peu cher qu'au-

jourd'hui. C'est votre locataire qui va le financer en grande partie. Malgré des prix d'achat élevés, l'immobilier locatif présente toujours à long terme un rapport rendement/risques qui reste cohérent vu la rémunération actuelle des placements. Dans la majorité des cas, il présente une rentabilité moyenne de 3 à 4 % brut. (*Lire Repères page 32.*)



BON OU MAUVAIS CHOIX ?

UN PRÊT ÉTUDIANT "DÉTOURNÉ"

À 45 ans, Laurence, avec son mari, a bien anticipé le coût des études de son enfant. « Quand notre fille a intégré une école d'ingénieurs, nous avons déjà

provisionné le capital pour financer ses études pendant 5 ans. Mais nous avons, par ailleurs, un projet de rénovation de notre résidence secondaire. Nous avons donc souscrit au nom de notre fille un prêt étudiant de 30 000 € au taux de 1 % ! En attendant de lancer le chantier, nous les avons placés dans un fonds en euros. »

L'AVIS DE «60» Bon choix, le taux est imbattable pour un crédit travaux. Toutefois, Laurence a sélectionné une banque qui n'exige aucun justificatif d'utilisation des fonds prêtés, mais seulement une attestation des frais de scolarité.

L'ANCIEN PRÉSENTE ENCORE DE BEAUX RENDEMENTS

Reste une question de taille : faut-il acheter dans le neuf avec un avantage fiscal à l'entrée ou dans l'ancien ? En 2018, selon les déclarations du Premier ministre, un **dispositif similaire au Pinel** devrait être maintenu dans les zones où la demande locative est forte. Si le neuf réserve, *a priori*, de meilleures perspectives de valorisation à long terme, les prix élevés pénalisent la rentabilité. Si vous optez pour le neuf, vérifiez, via les agences locales, par exemple, que les prix du



programme ne sont pas trop élevés. Méfiance si la totalité des logements d'une résidence est commercialisée en dispositif Pinel : ce n'est pas bon signe. Globalement, l'ancien reste plus rentable. Par exemple, les grands appartements des années 1970 dans les quartiers périphériques des villes universitaires, destinés à la colocation estudiantine, offrent de beaux rendements. L'ancien présente aussi l'avantage d'être plus accessible en centre-ville. Sachez que, si le bien fait l'objet d'une **rénovation énergétique** et si vous vous engagez à respecter un plafond de loyer, variable selon la zone géographique, vous bénéficiez d'une aide de l'Agence nationale de

l'habitat (voir le site Anah.fr). Une déduction fiscale vous sera ensuite accordée sur vos revenus fonciers (jusqu'à 70 % de ces derniers), à condition de vous engager à louer pendant au moins 9 ans.

UNE DÉDUCTION FISCALE JUSQU'À 85 % DES REVENUS

En outre, si vous recourez à une **structure agréée d'intermédiation locative** (agence immobilière sociale ou association) pour louer votre logement, cette déduction peut aller jusqu'à 85 % sur l'ensemble du territoire. Cet intermédiaire, privé ou public, assure le paiement des loyers et vous garantit de récupérer votre bien en bon état.



Investir sur les marchés boursiers avec prudence

Disposez-vous d'une épargne disponible pour le long terme pour laquelle vous acceptez une part de risques importante ? Direction les marchés boursiers. Pour miser sur des titres d'entreprises, vous pouvez détenir des **actions en direct** via un compte titres (voir page 59), un plan d'épargne en actions (PEA, voir page 73), ou bien investir dans des fonds de gestion collective, encore appelés organismes de placement collectif (OPC) ou sicav (voir page 78).

LES NÉOPHYTES PEUVENT AUSSI ESSAYER

Acheter des actions pour les revendre avec une plus-value nécessite un peu de "culture" boursière et de capacité à évaluer le potentiel d'une entreprise. Les informations en la matière foisonnent sur Internet. L'exercice n'est donc pas interdit aux néophytes, mais il exigera d'accorder une attention constante à la vie des sociétés et à l'orientation

générale des marchés boursiers. L'idéal est d'acheter au moins cher pour revendre au sommet. Un *timing* que seuls les pros parviennent à respecter ! Pariez plutôt sur une gestion de "bon père de famille," avec un portefeuille investi dans des titres plus stables. Sont donc à privilégier les grandes sociétés françaises, principalement celles des compartiments A et B d'Euronext.

La diversification est de rigueur, sur un minimum d'une dizaine de lignes. L'enveloppe à choisir ? Un PEA dans un établissement (en ligne, notamment) offrant des tarifs modérés en matière de courtage (achat et vente) et de droits de garde. Toutefois, les frais fixes seront difficilement amortis pour une ligne de moins de 1000 ou 1500 €. Comptez un minimum de 10000 ou 15000 € pour constituer un portefeuille initial suffisamment diversifié. **Variez les secteurs économiques** et le profil des sociétés (plus ou moins défensives). Ne multipliez pas les arbitrages, 1 ou 2 par an et par ligne suffisent amplement. Fixez-vous un objectif de plus-value, et vendez quand celui-ci est atteint. Êtes-vous prêt à renforcer vos positions si le cours dévisse sérieusement, de - 25 %, par exemple ? Si, comme 95 % des particuliers, vous répondez par la négative, la Bourse n'est pas faite pour vous. Votre manque de résistance au stress risque de vous perdre !

DES FONDS POUR DÉLÉGUER LA GESTION

Autre possibilité : acheter des fonds actions. L'exercice requiert moins de "technicité" que la Bourse en direct. Vous déléguez le choix des titres à des gérants professionnels en achetant des parts d'OPC. On y accède via un compte titres (ou un PEA) ou dans le cadre d'une assurance-vie multisupport – on parle alors **d'unités de compte** (UC), pour les différencier des fonds en euros. Dans les deux cas, gare au niveau des frais d'entrée et de gestion. Notre préférence va aux enveloppes offrant une sélection de fonds à droits d'entrée négociés (gratuits ou à 2 % au plus) gérés par différentes sociétés de gestion.

Repères

QUE VÉRIFIER AVANT D'ACHETER UN BIEN POUR LE LOUER ?

Avant de vous lancer dans l'acquisition d'un bien locatif, vérifiez les points suivants :

- l'existence d'une demande locative réelle et solvable dans le secteur pour des biens de même type (mêmes surface, nombre de pièces, niveau de loyer) ;
- la proximité de transports, de commerces et d'infrastructures scolaires, dans un secteur sécurisé, qui présente un avantage concurrentiel certain sur le marché de la location. Ce critère sera prédominant aussi à la revente ;
- la qualité du bien en matière d'exposition, de vis-à-vis, d'espace extérieur, de parking... Ces points positifs permettront de moduler le loyer à la hausse. Ou, au moins, ils limiteront la rotation des locataires, et donc la vacance ;
- la qualité du bâti, et surtout sa performance énergétique. Les locataires sont devenus très sensibles à la facture énergétique de leur logement.

Reste à sélectionner vos fonds dans un univers qui en compte des milliers ! Vous êtes totalement néophyte ? Deux solutions. La première, à éviter si possible : faire confiance à votre conseiller bancaire – qui ne sera pas forcément plus aguerri que vous à la gestion collective ! Il vous orientera, via le PEA de votre banque, vers les **grosses sicav** de la maison. Ce ne sont pas celles qui offrent les meilleurs rendements. Et ne comptez pas sur lui pour vous prévenir par la suite quand l'heure sera venue d'arbitrer en faveur d'une autre catégorie de fonds, en fonction de la conjoncture.

PROFIL DÉFENSIF, ÉQUILIBRÉ OU DYNAMIQUE

La seconde : opter pour une assurance-vie en ligne et un mandat de gestion pilotée, accessible désormais dans certaines enseignes (Altaprofits, Boursorama, Fortuneo, ING Direct...) à partir d'un encours de quelques centaines d'euros. Une société de gestion – souvent reconnue, comme Lazard Frères ou Edmond de Rothschild Asset Management – assurera le choix des fonds et leurs arbitrages futurs selon le profil d'investisseur que

vous aurez choisi : défensif, équilibré ou dynamique (le plus risqué). Aucuns frais supplémentaires ne sont exigés, le pilote de votre épargne se rétribuant auprès des gestionnaires des fonds.

Mais si vous êtes prêt à consentir quelques efforts dans le suivi des marchés économiques, vous pouvez opter pour une **gestion libre** de votre assurance-vie ou de votre PEA. Vous devez anticiper les évolutions des marchés d'un point de vue géographique (actions états-uniennes, européennes, japonaises...) et (ou) sectoriel (matières premières, distribution...). Ensuite, vous analyserez le profil de gestion du fonds, en lisant sa notice et les rapports de gestion (types des sociétés, plus ou moins spéculatives, dans lesquelles il investit), ainsi que son niveau de risque.

Dans un contexte de hausse des taux à long terme, on privilégiera les **fonds actions**. En effet, les fonds obligataires voient leur cote baisser quand les taux montent. Il est plus intéressant de privilégier les fonds actions purs – quitte à investir davantage dans vos fonds en euros d'assurance-vie – plutôt que les fonds au profil dit "équilibré" comportant des actions et obligations.

Pour les plus fortunés

Les plus fortement imposés seront sans doute visés par le rouleau compresseur commercial en faveur des **résidences-services** destinées aux seniors ! En supposant que l'avantage fiscal dit "Censi-Bouvard" qui leur est attaché soit prolongé pour les investissements réalisés après le 31 décembre 2017.

Une véritable oasis fiscale : remboursement de la TVA, réduction d'impôt à hauteur de 11 % du prix d'acquisition hors taxes retenu dans la limite de 300 000 € par an, cette réduction, de 33 000 € au maximum, pouvant s'étaler sur 9 ans pour chaque opération. Obligation en contrepartie : donner le bien en exploitation à une société via un **bail commercial** durant au moins 9 ans. C'est là que le bât blesse : le bien est souvent vendu avec une promesse de rentabilité que le gestionnaire ne peut pas tenir par la suite. Des leaders du marché à l'époque où le Censi-Bouvard était encore ouvert aux résidences de tourisme et d'affaires, tels Apart'City ou Pierre

et Vacances, ont plongé des dizaines de milliers d'investisseurs dans une situation délicate en imposant une baisse des loyers draconienne.

ATTENTION AUX PROMESSES DE BONS RÉSULTATS

Aujourd'hui, les vendeurs de résidences seniors – établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad) et autres – assurent que ce marché est très prometteur, la demande devant exploser avec le vieillissement de la population. Soit ! Néanmoins, nous restons très prudents quant à ce type d'actifs qui lient le sort de l'acheteur à celui du gestionnaire. Nous préférons le **marché secondaire**, même s'il faut renoncer à la réduction fiscale. Un intermédiaire comme La Référence Pierre distribue principalement, via les conseillers de gestion de patrimoine, des produits avec une ancienneté de gestion permettant de vérifier la capacité de gérant à tenir ses promesses. ■



DE 50 À 59 ANS ANTICIPER LA RETRAITE

Autour de la cinquantaine, les enfants quittent le foyer, la retraite se profile, et le montant de l'impôt s'envole. Trois raisons d'envisager des placements défiscalisants. Avec modération !

À l'amorce de la dernière ligne droite, pour conforter les placements qu'ils destinent au maintien de leur niveau de vie à la retraite, les quinquas font face à plusieurs équations budgétaires. Cet âge est dit de la **"génération pivot"**, celui où l'on doit encore assister ses enfants, pas toujours indépendants, commencer à soutenir des parents en perte d'autonomie, consolider son épargne en vue de la retraite et... faire face à un envol de l'impôt. D'autant que les parts de quotient familial qu'apportaient les enfants disparaissent au fur et à mesure qu'ils quittent le giron de leurs parents.

DES INVESTISSEMENTS À LONG TERME

Cet âge est aussi celui où l'emprunt souscrit pour financer la résidence principale est remboursé et où, sauf changement imprévu ou voulu, la situation professionnelle est stabilisée. On a donc une certaine visibilité sur son budget. Il reste une **capacité d'épargne** ? C'est le moment de se lancer dans quelques investissements à long terme, c'est-à-dire dans lesquels on ne piochera pas au cours des 10 années à venir.

C'est le point principal à considérer avant de s'engager dans l'une des pistes qui suivent : ne pas avoir besoin de l'épargne qui y sera placée, au risque de devoir rembourser au fisc les avantages fiscaux qui y sont liés ou, pire, de ne pas pouvoir récupérer son argent, ce qui est le cas pour l'épargne retraite.



Pierre-papier : pour un immobilier bien calibré

Les Français aiment la pierre, au point souvent de n'investir que dans l'immobilier. Financé à crédit, il permet de se constituer un patrimoine à coût réduit, les loyers perçus couvrant une partie des mensualités. Depuis quelques années, l'engouement s'est déplacé de l'immobilier "physique" vers la "pierre-papier", c'est-à-dire les **sociétés civiles de placement immobilier** (SCPI, voir page 77). En la matière, l'offre est pléthorique. Ces SCPI investissent principalement dans de l'immobilier d'entreprise (commerces, bureaux, entrepôts...), auquel les particuliers ont diffi-

lement accès en direct. Pourquoi acheter des parts de ces SCPI ? En premier lieu, il s'agit de transférer la charge de la gestion locative à la société. Ensuite, parce que l'on peut investir pour une **somme raisonnable**, de quelques centaines à quelques milliers d'euros, ce qui permet d'adapter son placement à ses besoins et à ses moyens. Enfin, parce que le rendement moyen des SCPI ces dernières années se situait entre 4,5 et 5 %.

Attention Il ne s'agit pas d'un placement sans risques : son rendement et sa valorisation sont sujets à variation. Par ailleurs, compte tenu du niveau des frais d'acquisition et de gestion (12 % hors taxes en moyenne dans les deux cas), cet investissement ne se conçoit que sur le long – voire très long – terme, pour amortir ces frais et alléger la fiscalité lors de la sortie. En effet, le régime d'imposition des plus-values des SCPI est celui des biens immobiliers : la plus-value est exonérée d'impôt au bout de 22 années de détention.

Le turbo du démembrement

À 50 ans, tout le monde n'a pas besoin de revenus supplémentaires immédiats. Mais la tentation est grande d'investir, notamment en raison des **taux très bas** du crédit immobilier. Une technique permet de résoudre cette contradiction : le démembrement de propriété. Il s'agit de la dissociation, pour un même bien, de deux droits : la nue-propriété (droit de disposition) et l'usufruit (droit de jouissance ou de perception des revenus). Le démembrement peut être viager et s'éteindre au décès de l'usufruitier, ou limité dans le temps. Dans les deux situations, au





BON OU MAUVAIS CHOIX ?

« JE FAIS LE PARI DE LA TONTINE »

À 55 ans, Marc est propriétaire de son appartement, mais il n'a pas un sou de côté. « J'ai régulièrement vidé mes livrets pour les vacances ou... pour payer mes impôts. Depuis 2 ans, pour m'obliger à épargner en prévision de la retraite, je place 2 000 € chaque année dans une tontine d'une durée de 10 ans. Quand la première arrivera à terme, j'aurai 63 ans, âge de mon départ à la retraite. Si je tiens le rythme en ouvrant une tontine par an jusqu'à ce que j'arrête de travailler, cela complètera bien mes pensions, et je pourrai même peut-être m'offrir la croisière dont je rêve. »

L'AVIS DE «60» Une option plutôt judicieuse lorsqu'on a du mal à ne pas piocher dans son épargne. La rigidité de la tontine permet de récupérer un capital.

terme du démembrement, l'usufruit "rejoint" la nue-propriété entre les mains du nu-propriétaire, qui devient plein propriétaire, sans aucuns droits de mutation à payer au fisc. Il récupère ses droits de percevoir les revenus du bien et de le vendre.

ACHETER UN LOGEMENT 40 % MOINS CHER

Acheter uniquement la nue-propriété d'un bien permet de payer moins, puisqu'une partie du prix est acquittée par la société qui acquiert l'usufruit. Les conseillers en gestion de patrimoine et sites

spécialisés dans la vente de parts de SCPI se chargent de la mise en place du démembrement entre leurs clients particuliers et institutionnels. Objectif de ces derniers : percevoir 100 % des loyers avec une mise de départ réduite. Objectif du nu-propriétaire : acheter moins cher un bien qu'il récupérera en totalité, avec les revenus afférents, pour compléter sa retraite, notamment.

À titre d'exemple, l'achat de la seule nue-propriété est consenti moyennant un **abattement** sur le prix de vente de 40 % pour un démembrement de 15 ans, augmenté de 2 points par année supplémentaire, soit 50 % pour 20 ans.

SOUTENIR UN ENFANT QUI DÉMARRE DANS LA VIE

Il est également possible de donner temporairement l'usufruit d'un bien que l'on possède à un proche. Cette méthode est appréciée des parents souhaitant soutenir leur progéniture qui démarre dans la vie ou poursuit des études. Ils achètent un bien, dont ils orientent les revenus vers leur enfant. L'opération s'effectue via une **donation temporaire d'usufruit** devant notaire. En général, elle est conclue pour 10 ans, car le montant des droits de donation, dans ce cas, est calculé sur 23 % seulement de la valeur du bien.

Quelle que soit l'option choisie, pendant la durée du démembrement, le bien sort du patrimoine taxable à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF, impôt sur la fortune immobilière bientôt) du nu-propriétaire.

Préparer sa retraite : sortir des sentiers battus

À 50 ans, il faut aussi se poser la question de l'"épargne retraite". On désigne ainsi les placements "tunnels" qui ne se dénouent qu'à la retraite et en rente viagère. Il s'agit notamment des contrats Madelin, plan d'épargne retraite populaire (Perp) et Préfon ; nous les détaillons pages 40 et 41. Point commun : les cotisations versées, déductibles du revenu imposable, ne peuvent pas être récupérées avant que le souscripteur ait atteint l'âge de la retraite. Mais

les Français sont majoritairement réfractaires à la **rente viagère**, car son versement suppose l'abandon du capital constitué. Toutefois, l'idée du tunnel est séduisante pour les personnes qui ont du mal à ne pas toucher à leur épargne.

VISER LA SORTIE EN CAPITAL AVEC LA TONTINE

Un autre produit, également "non rachetable" mais qui se dénoue à une date déterminée à l'avance

par le versement d'un capital, mérite l'attention : la tontine (notamment commercialisée par Les Associations mutuelles Le Conservateur), même si elle n'offre aucun avantage fiscal à la souscription. Une tontine s'apparente à un contrat d'assurance-vie d'une durée fixe de 10 à 25 ans, dont il n'est pas possible de sortir avant terme. Elle regroupe au moins 200 épargnants. À la liquidation du contrat, le capital augmenté des gains de gestion est partagé entre les tontiniers encore en vie, en exonération d'impôt. Une **assurance décès** est proposée, pour pallier le risque de disparition prématurée du tontinier. Ce dispositif est efficace pour s'imposer une discipline d'épargne.

A noter L'absence de frais de gestion pendant la durée de l'adhésion est compensée par des frais d'entrée de 18,5 %, quelle que soit la durée d'investissement.

RACHETER DES TRIMESTRES : UNE OPÉRATION HASARDEUSE

Pour soustraire des revenus à l'impôt, une autre méthode peut intéresser celles et ceux qui sont entrés tardivement sur le marché du travail ou

ont connu des trous dans leur carrière : le rachat de trimestres non cotisés. La réglementation permet d'en racheter jusqu'à 12, en particulier ceux correspondant aux années d'études supérieures ou concernant des années où 4 trimestres n'ont pas été validés. L'objectif est d'éviter une décote de sa pension de retraite de 1,25 % par trimestre manquant, y compris lorsqu'on liquide sa retraite à taux plein, car le calcul final reste proportionnel au nombre de trimestres cotisés par rapport au nombre de trimestres requis.

L'intérêt de l'opération réside dans le fait que les sommes versées pour le rachat sont déductibles du revenu imposable et promettent une **retraite plus confortable** à terme. Mais avec une incertitude : en effet, que l'âge de la retraite soit reculé de quelques années, et l'investissement n'aura servi à rien, l'allongement de la durée de cotisation permettant d'atteindre le nombre de trimestres requis pour le taux plein de façon "naturelle" ! À réserver à ceux à qui il manque de nombreux trimestres ou qui sont à moins de 5 années de la retraite.

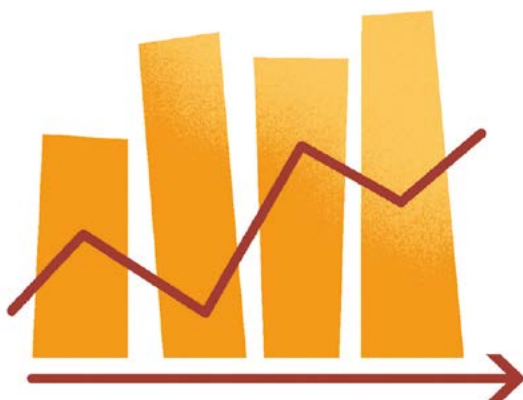
Investir dans l'entreprise : une belle réduction d'impôt

Autre moyen de mettre en place aujourd'hui une machine à procurer des revenus futurs, **l'investissement entrepreneurial** prend tout son sens. À condition d'avoir pleinement conscience qu'il fait courir des risques. Autant l'on est assuré que l'épargne retraite procurera une rente et qu'il sera toujours possible de vendre des actifs à base d'immobilier, autant une entreprise en faillite ne vaut plus rien ; le capital est perdu.

UNE AIDE PARENTALE ENCOURAGÉE PAR LE FISC

Pour inciter les Français à prendre des risques, les pouvoirs publics ont brandi un atout fiscal : une réduction d'impôt et la promesse de sortir ces actifs du cadre de l'impôt de solidarité sur la fortune. Deux filières s'ouvrent aux contribuables pour soutenir l'activité des entreprises : via des fonds

communs de placement pour l'innovation (FCPI, voir page 63) et des fonds d'investissement de proximité (FIP, voir page 64), ou en direct. La prise de participation dans une PME de moins de 7 ans gagne à être connue des parents



qui souhaitent aider un enfant à monter son entreprise. L'avantage fiscal peut prendre deux formes : soit une réduction d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), soit une réduction d'impôt sur le revenu.

UN GAIN ALÉATOIRE, MAIS UN POIDS FISCAL EN MOINS

Nous ne nous intéresserons qu'à cette dernière, compte tenu du réaménagement en cours de l'impôt sur la fortune. La réduction d'impôt sur le

revenu est égale à 18 % des sommes investies, retenues dans la limite de 50 000 € (le double pour un couple). Les parts doivent être conservées au moins 5 ans, faute de quoi l'avantage fiscal est repris.

Quel est l'intérêt du dispositif ? Dans l'immédiat, d'aider un enfant à monter sa société. Puis de recevoir le fruit de son investissement via une **distribution de dividendes**. Ce qui est, autant se l'avouer, aléatoire. En revanche, la réduction d'impôt est, pour sa part, bien réelle.

Pour les plus fortunés : un film en costume

Réduire son impôt est un objectif pour nombre de contribuables. Depuis 2013, la loi fiscale limite de façon rigoureuse le produit des "niches fiscales"... sauf pour les sociétés de financement d'œuvres cinématographiques ou audiovisuelles (Sofica, voir page 79) et pour le dispositif Malraux (immobilier à rénover dans des quartiers historiques).



CHASSE GARDÉE POUR LES SOFICA

Soutenir un film, s'enorgueillir de voir le nom de "sa" Sofica au générique d'une

œuvre à succès n'est pas à la portée du premier venu. Chaque fin d'année, Bercy n'accorde de visas qu'à une **douzaine de sociétés**, dont la commercialisation est assurée en quelques jours par les cellules gestion de fortune des banques. L'avantage fiscal est de 30, 36 ou 48 % (selon la nature des investissements audiovisuels) de la somme placée, retenue dans la double limite de 18 000 € par foyer fiscal et de 25 % des revenus annuels.

Attention La rentabilité est aléatoire – le succès d'un film relève de la loterie – et le remboursement en capital est loin d'être garanti.

VIEILLES PIERRES CHARGÉES D'HISTOIRE

Du nom de l'ancien ministre de la Culture, le dispositif Malraux est destiné à soutenir les particuliers qui réhabilitent un bâtiment situé dans un périmètre historique. La réduction d'impôt est de 22 % ou 30 % (secteur sauvegardé) du coût des travaux, retenu dans la limite de 400 000 € sur 4 années consécutives. En contrepartie, les locaux doivent être loués à titre de résidence principale pendant au moins 9 ans.

Outre le cadre réglementaire strict, il ne faut pas oublier que le **coût des travaux** peut s'envoler. Le bénéfice de l'opération réside dans la plus-value (imposable !) lors de la revente. Mais – qui sait ? – peut-être un film historique se tournerait-il dans l'hôtel particulier ainsi réhabilité ! ■

Repères

LES PLAFONDS DES NICHES FISCALES

- Le gain en impôt procuré par les crédits et réductions d'impôt est limité par un plafonnement annuel global fixé à 10 000 €. Certains placements bénéficient d'un plafond à 18 000 €, comme les souscriptions de parts de Sofica. Quant aux opérations de réhabilitation situées sous le régime de la loi Malraux, elles sont placées hors du champ du plafonnement.
- Les investissements défiscalisants qui se traduisent par une diminution du revenu imposable, comme l'épargne retraite, ne sont pas concernés par le plafonnement.

ÉPARGNE RETRAITE : UN TUNNEL VERS LA RENTE

Que valent les placements qui vous promettent un complément de ressources pour vos vieux jours ? Tour d'horizon.

Au fil des réformes, l'écart entre le dernier revenu d'activité et le montant des retraites ne cesse de s'accroître, en particulier pour les non-salariés et pour les hauts salaires. Afin d'inciter les actifs à épargner pour le futur, les pouvoirs publics ont mis en place un avantage fiscal : les sommes placées dans des produits d'épargne retraite sont déductibles du revenu imposable. En contrepartie, ces derniers se débouclent à partir de la retraite en rente viagère imposable : l'avantage fiscal d'entrée se paie à la sortie. Pendant la phase d'épargne, les sommes versées ne sont pas récupérables, sauf décès du conjoint ou du partenaire, expiration des droits aux allocations de chômage, liquidation judiciaire, invalidité, surendettement...

L'ÉPARGNE PEUT ÊTRE RÉCUPÉRÉE EN CAPITAL DANS CERTAINS CAS

Lorsque l'assuré atteint l'âge de la retraite, il peut demander à récupérer 20 % de son épargne constituée en capital (si le contrat le permet), cette ponction réduisant à due proportion le montant de la rente. Il est également possible de récupérer la totalité de l'épargne logée dans un plan d'épargne retraite populaire (Perp) ou dans un contrat Préfon (mais pas dans un contrat Madelin) pour acquérir sa résidence principale, à condition de ne pas avoir été propriétaire au cours des 2 années précédant la date de liquidation du plan. Dans ces cas, vous avez le choix : le capital récupéré peut, au titre de revenu exceptionnel, bénéficier du système du quotient afin d'en alléger l'imposition ; ou être soumis à un prélèvement

forfaitaire libératoire de 75 % sur une base imposable de 90 %, soit 6,75 % (taux en vigueur lors du bouclage de ce numéro).

AUCUNE UTILITÉ POUR LES PERSONNES NON IMPOSÉES

Il existe trois réceptacles spécifiques pour l'épargne retraite. Il est en général conseillé d'attendre 50 ans... et d'avoir une bonne situation pour y souscrire. En effet, l'avantage fiscal n'est intéressant que si l'on est imposable. Le calcul est simple : prenons une personne qui verse 1000 € par an sur son contrat. Si son taux marginal d'imposition (TMI, le taux qui s'applique à la fraction la plus élevée de ses revenus) est de 14 %, l'avantage en impôt se monte à 140 €. Avec un TMI de 30 %, il atteint 300 € ; et, avec le TMI de 41 %, 410 €. Les personnes qui ne paient pas d'impôt n'y ont aucun intérêt : comme elles ne bénéficient d'aucun coup de pouce pour épargner, mieux vaut qu'elles orientent leurs économies vers l'assurance-vie, plus souple, et qu'elles opèrent ensuite des retraits non fiscalisés



(voir page 93). Autre raison d'attendre : c'est à partir de 50 ans que l'on commence à avoir une idée de la retraite que l'on percevra et des sommes à mobiliser pour combler la différence entre son montant et celui souhaité pour maintenir son train de vie.

PERP, PRÉFON, MADELIN... QUEL CONTRAT POUR QUI ?

Différentes options s'offrent à l'épargnant selon son statut (salarié, indépendant...).

- **Le plan d'épargne retraite populaire** (Perp, lire aussi page 76), accessible à tous, n'est toutefois intéressant que pour les contribuables aisés. Il en existe de plusieurs types : en euros, multisupports ou, plus rarement, en "points" (les cotisations sont converties en points, à la manière des retraites complémentaires). Au-delà de la considération du rendement annuel et sur 4 ans, il conviendra d'écarter les contrats dont les frais (sur versements, sur arrrages) sont prohibitifs (voir tableau ci-contre). Dans tous les cas, sachez que ces frais peuvent (et doivent !) être négociés. Quelques courtiers (Apicil, LinXea) affichent des frais sur versements de 0 %, qui n'apparaissent pas explicitement dans les notices des contrats. Par prudence, faites-vous confirmer par écrit les frais. D'une manière générale, ayez en tête que les frais ne devraient pas être supérieurs au taux de rendement annuel du fonds en euros.

- **La Préfon** est un plan de retraite complémentaire en "points" destiné aux agents et anciens agents du service public et à leur conjoint. Comme le Perp, il présente un avantage fiscal et le dénouement en rente à partir de la retraite.

- **Les contrats Madelin** sont réservés aux indépendants et diffèrent des deux précédents par une obligation : alimenter son contrat tous les ans. Le travailleur indépendant choisit la somme qu'il souhaite verser, dans la limite de 15 fois le versement minimal exigé par le contrat. Les cotisations sont déductibles du bénéfice imposable, dans la limite la plus favorable des deux montants suivants :

- 10 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (Pass), quel que soit le revenu professionnel ;
- 10 % du revenu professionnel, retenu dans la limite de 8 Pass + 15 % de la fraction

du résultat compris entre 1 et 8 fois le Pass. Il existe des contrats en euros, multisupports ou en points.

ATTENTION AU MONTANT DES RENTES SERVIES

Le verdict de ces contrats se dévoile à leur terme, lors du versement de la rente. Le taux de conversion du capital en rente est déterminé en fonction de l'espérance de vie statistique des assurés et de la générosité de chaque assureur. Attention aux frais d'arrrages, prélevés sur le montant versé. Avant de souscrire, demandez une simulation à l'assureur. ■

10 CONTRATS PERP À LA LOUPE (Relevé de juin à août 2017)

DISTRIBUTEUR (ASSUREUR) Nom du contrat	Rendement du fonds en euros en 2016 (cumulé sur 4 ans)	Frais maximaux sur versements	Frais sur arrrages (sur la rente)
AGIPI (AXA) Pair	Perp à points	5 %	5 € si trimestrielle, 2 € si mensuelle
ALLIANZ (ALLIANZ VIE) Perp Allianz Pleine Retraite	2,52 % (11,55 %)	4,8 %	1,5 %
APICIL (APICIL ASSURANCES) Perspective Génération plus	2,2 % (12,01 %)	5 %	3 %
CARAC (CARAC) Carac Perspectives	2,3 % (12,33 %)	2,44 %	3 %
LE CONSERVATEUR (ASS. MUTUELLES LE CONSERVATEUR) Conservateur Perp	2,7 % (14,41 %)	4,5 %	3 %
CRÉDIT MUTUEL (SURAVENIR) Perp Prévi-Horizons	2,7 % (12,22 %)	3,9 %	0 %
GMF (GMF VIE) Opti Perp	2,5 % (11,9 %)	4,95 %	3 %
LINXEA (SURAVENIR) LinXea Perp	2,7 % (8,95 % sur 3 ans)	3,9 %	0 %
MAIF (PARNASSE-MAIF) Perp Maif	2,3 % (11,62 %)	2,4 %	1,5 %
MMA (MMA VIE) Multisupports Perp	2,01 % (9,96 %)	4 %	0 %

Les frais sur versements de ce tableau sont ceux indiqués dans les notices des contrats. Certains courtiers, notamment LinXea, font des "promotions permanentes" avec des frais à 0 %.

DE 60 À 69 ANS ASSURER SON NOUVEAU DÉPART

À l'approche de la soixantaine, le mot "retraite" revient de plus en plus fréquemment dans les conversations. Il est temps de mettre son patrimoine au service de cette nouvelle perspective de vie.

Tout le monde n'a pas eu la possibilité de mettre beaucoup d'argent de côté en prévision de sa retraite. Études des enfants, chômage, faillite, divorce... Les aléas de la vie le disputent aux petits salaires et à l'imprévoyance. Selon l'état de ses finances, les questions à se poser varieront.

• **Est-il encore temps de dynamiser son futur train de vie ?**

Ce n'est pas à 5 années de la retraite que l'on rattrape le temps perdu. Sauf à investir une somme rondelette issue d'une indemnité de licenciement, d'une prime de départ à la

retraite, d'un héritage... ou à s'astreindre à un effort démesuré d'épargne.

• **Faut-il dénouer tout de suite tous ses plans de retraite ?**

Assurance-vie, épargne salariale ou épargne retraite... Faut-il mettre tous ses placements tout de suite à contribution pour arrondir le montant de ses pensions ? Sauf si l'on dispose de ressources trop étreintes, autant prendre le temps de mesurer ses besoins de néoretraité et d'établir son nouveau budget avant de prendre des décisions financières, irréversibles lorsqu'il s'agit de rente.

Choisir des placements adaptés : entre prime et fiscalité

Quels investissements privilégier ? L'important, c'est de répartir ses économies entre divers types de placements, afin de conserver le maximum de souplesse et de pouvoir, le moment venu, **panacher ses sources de revenus.**

L'ASSURANCE-VIE, POUR LA LIBERTÉ DE GESTION

Plébiscitée par les épargnants, l'assurance-vie reste le réceptacle privilégié d'**une épargne de projet.** Pour sa retraite, pour faire face à un coup dur ou dans une optique successorale, ce produit

offre toutes les options pour valoriser ses économies, notamment si l'on s'autorise une prise de risque en portant une partie de ses versements dans des fonds actions (*lire page 86*).

Ce produit est ouvert à tous, petits épargnants comme investisseurs fortunés, à condition de respecter la destination que l'on assigne à ce capital, ici l'amélioration de ses revenus à la retraite. Le moment venu, on pourra effectuer des retraits librement ou demander la conversion de la totalité ou d'une partie du capital en **rente viagère** pour s'assurer des revenus récurrents (*lire page 46*).



LE PEA ET LE PEP, POUR LEUR CADRE FISCAL PRIVILÉGIÉ

Après 60 ans, est-il encore temps d'ouvrir un **plan d'épargne en actions** (PEA, lire page 73) ?

Évidemment, mais... les personnes qui n'en possèdent pas encore doivent se poser une question avant de répondre aux sollicitations de leur banquier : pourquoi ne pas l'avoir fait plus tôt ? Par manque d'intérêt pour le marché

boursier ? Ou bien par aversion pour le risque ? Si c'est toujours le cas, rien ne sert de souscrire un produit pour y laisser végéter des parts sociales de banques mutualistes ou des sicav "maison", souvent peu performantes ou plombées par les frais, que le conseiller est chargé de placer auprès de sa clientèle.

Autre plan d'épargne à privilégier pour ceux qui en possèdent un : le **plan d'épargne populaire**

(PEP). Ancêtre du plan d'épargne retraite populaire (Perp), il a cessé d'être commercialisé en 2003, mais les épargnants qui ont conservé le leur peuvent encore le garnir, jusqu'à 92 000 €, les gains étant exonérés d'impôt. Au-delà de 92 000 €, les intérêts annuels continuent à être crédités, pouvant dès lors porter le montant épargné au-delà des 92 000 € autorisés.

Le PEA et le PEP ont en commun un avantage pour les foyers très fiscalisés : un dénouement en rente viagère non imposable (*lire page 47*).

L'ÉPARGNE SALARIALE, POUR L'ABONDEMENT

L'intérêt de l'épargne salariale – plan d'épargne d'entreprise (PEE), plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco) – réside notamment dans l'abondement que l'employeur verse pour inciter les salariés à mettre de l'argent de côté. Si l'on peut en bénéficier, autant profiter au mieux de ce **coup de pouce** lorsque l'on dispose d'un petit capital à investir pour augmenter son pécule sans peine (*lire page 27*). Pour calibrer ses versements afin d'optimiser l'abondement, il convient de se reporter à l'accord d'entreprise.

À noter Le départ de l'entreprise permet de solder son épargne salariale, mais il n'y oblige pas. Le jeune retraité peut continuer à gérer ces **enveloppes fiscales** privilégiées (les gains sont exonérés d'impôt) et à effectuer des retraits quand il le souhaite, voire demander une conversion en rente viagère.

L'ÉPARGNE RETRAITE, POUR LE GAIN EN IMPÔT

Qu'il s'agisse de contrat Madelin, de Perp ou de Préfon, leur dénouement s'effectue en rente viagère et tous présentent un avantage fiscal proportionnel aux sommes versées (*lire pages 40 et 41*). Il y a là un moyen efficace de "défiscaliser" une grosse rentrée d'argent ou un surplus d'épargne. Placer cette somme dans un contrat d'épargne retraite diminue d'autant la base imposable du contribuable. En outre, ce versement augmente la rente viagère à venir.



L'opération nécessite de **réunir deux critères** : être certain de vouloir convertir à terme un capital en rente (*lire page suivante*) et être fiscalisé à un taux marginal d'imposition élevé (au minimum 30 %), afin d'optimiser le gain fiscal immédiat. Car, ensuite, les rentes issues d'un placement ayant donné lieu à un avantage fiscal à l'entrée sont taxées au prix fort : elles sont soumises en totalité au barème fiscal, quel que soit l'âge auquel la conversion est demandée. Et rien ne dit que ce barème sera plus clément lorsque l'on sera à la retraite qu'en fin de carrière.

L'IMMOBILIER, À CONDITION DE POUVOIR ACHETER COMPTANT

À l'âge de la retraite, l'investissement immobilier trouve encore sa place. À l'approche d'une baisse programmée de ses revenus, cet actif patrimonial trouve tout son sens, pourvu que la phase de constitution du patrimoine soit arrivée à son terme. Il s'agit maintenant de dégager des ressources nouvelles : ce n'est plus le moment de se contenter d'une opération "blanche" (crédit remboursé par les loyers). Il faut pouvoir acheter comptant !

À cette condition, il n'est pas trop tard pour investir dans la pierre. Il est également possible de se constituer un **portefeuille de parts** de société civile de placement immobilier (SCPI) au gré de sa capacité d'épargne (*lire page 77*).



Puiser dans son capital : à consommer avec modération

Les Français n'aiment pas sortir d'un placement en rente viagère. Celle-ci suppose en effet l'aliénation du capital, dont le solde est intégralement récupéré par l'assureur au décès du rentier. La réticence à **abandonner un capital** est d'autant plus vive qu'ils ont le sentiment qu'ils spolieraient leurs héritiers s'ils venaient à décéder prématurément.

Ainsi, ils préfèrent puiser dans leur épargne au fil de leurs envies ou de leurs besoins. Encore faut-il être certain que le capital épargné en prévision des 3^e et 4^e âges soit suffisant pour ne pas se faire trop de cheveux blancs. Le tableau ci-dessous montre la relative rapidité de l'épuisement du capital, sachant que l'espérance de vie à 60 ans est, selon l'Insee, d'environ 23 ans pour les hommes et de plus de 27 ans pour les femmes. Sans oublier que 150 € dans 15 ou 20 ans ne procureront pas le même pouvoir d'achat qu'aujourd'hui.

AVEC L'ÂGE, COMMENT GÉRER ACTIVEMENT SES PLACEMENTS ?

Au nombre des écueils de la stratégie de grignotage d'un capital, citons le risque de prodigalité et notre plus ou moins grande habileté à gérer un produit comportant des valeurs mobilières. Plus on avance en âge, plus la gestion d'un portefeuille ou l'attention à porter aux variations des unités de compte d'un contrat d'assurance-vie risquent de se révéler pesantes. Ce n'est pas en le laissant végéter sur son livret A ou sur des produits monétaires dont le rendement ne protège pas des effets de l'inflation que l'on conservera un matelas suffisant pour ses vieux jours. Sans compter les conséquences de mauvais arbitrages dictés par l'inquiétude. À cet égard, il peut être prudent de s'orienter vers une **gestion sous mandat** de son assurance-vie, son compte titres ou son PEA. Car, si l'on veut pouvoir compter sur son capital, il faut le gérer activement.

Si l'on est actif dans la gestion personnelle de son capital, les avantages sont certains. Contrairement à ce qui se passe avec une rente viagère,

qui tombe régulièrement dans l'escarcelle qu'on ait besoin d'argent ou pas, si on est actif, on ne prélève sur un capital que ce dont on a besoin pour maintenir son train de vie, ce qui permet d'espérer laisser quelque chose aux siens après son décès.

EN CAS DE VENTE DE PARTS, LES PLUS-VALUES SONT IMPOSÉES

Ce n'est que lorsqu'il est nécessaire de vendre des actifs (parts de SCPI, titres boursiers, rachats d'assurance-vie au-delà d'un certain seuil) que l'éventuel impôt sur les plus-values est dû. En outre, ces prélèvements échappent largement à l'imposition grâce à **l'abattement** sur les intérêts consentis sur une assurance-vie de plus de 8 ans, et ce n'est pas le moindre atout de cette forme de consommation de l'épargne. Il reste le pari que ce soit notre patrimoine qui nous survive, et non l'inverse. Au risque de dépendre financièrement des nôtres.

Repères

ÉPUISEMENT DU CAPITAL

En combien de temps s'épuise un capital de 60 000 € à raison de retraits de 300 € brut par mois ? Le tableau ci-dessous l'indique, en prenant en compte différents taux d'intérêt appliqués à la somme placée. Par exemple, le capital initial de 60 000 € est épuisé en 20 ans et 2 mois s'il a été rémunéré à 2 % net par an, ou en 18 ans et 1 mois et 1 mois s'il a été rémunéré à 1 % net par an.

TAUX D'INTÉRÊT*	NOMBRE D'ANNÉES
0,5 %	17 ans et 3 mois
1 %	18 ans et 1 mois
1,5 %	19 ans et 1 mois
2 %	20 ans et 2 mois
2,5 %	21 ans et 5 mois
3 %	23 ans

* Rendement constant pendant la durée de consommation du capital, net de contributions sociales, brut d'impôt.

Miser sur la sécurité : le dédale des options de rente

Tous les assureurs l'affirment, la rente, c'est la sécurité. De fait, le principe brille par sa simplicité : l'épargnant confie un capital à une compagnie qui le gère et lui verse, généralement chaque trimestre, une rente dite viagère, c'est-à-dire jusqu'à son décès. Le futur rentier connaît précisément les ressources régulières sur lesquelles il peut compter. Elles sont calculées en fonction de la **durée de vie statistique** au moment de la souscription de la rente. Si le rentier vit plus longtemps, il continue à empocher sa pension. S'il décède prématurément, c'est l'assureur qui fait une bonne affaire !

LES MONTANTS DÉBLOQUÉS SONT SOUVENT DÉCEVANTS

Mais **cette sécurité a un prix**, le niveau du taux de conversion du capital en rente : autour de 3 % du capital si l'on demande la rente à 60 ans, 3,5 % si l'on attend 65 ans, 4,5 % si l'on patiente jusqu'à 70 ans. En clair, avec un capital de 30 000 €, l'on reçoit respectivement 900, 1 050

ou 1 350 € par an, avant impôt et contributions sociales, selon que l'on déclenche la rente à 60, 65 ou 70 ans. Des montants souvent décevants pour les épargnants, d'autant qu'ils n'ont aucune lisibilité quant à la façon dont ils progresseront au fil des ans, la revalorisation des rentes relevant d'un "quasi-secret défense" pour les assureurs ! Arrive alors "la" question : **faut-il dénouer** ses placements en rente viagère plutôt que piocher dans son capital au fil de l'eau ? Cela dépend. Oui, si l'on préfère tenir à court. Un capital reste sujet aux aléas du marché (krach boursier, impayés de loyer, etc.) et... au risque de "gaspillage", alors qu'une rente sera versée jusqu'à la fin de nos jours. Non, si l'on dispose d'un patrimoine suffisant pour être accompagné jusqu'au bout et si l'on a la capacité de le gérer de façon efficiente.

LA RÉVERSION OU LES ANNUITÉS GARANTIES RÉDUISENT LA RENTE

Certaines options permettent d'atténuer les "défauts" de la rente, mais elles sont payantes. Ainsi, le taux de conversion du capital est réduit si l'assuré demande une **rente réversible**. Après son décès, son conjoint, partenaire ou concubin percevra la totalité ou une partie de la rente. Coût : d'un quart à un demi-point de taux de rente pour une réversion à 60 %.

Autre option, non cumulable avec la précédente, les **annuités garanties**. La rente est versée jusqu'au décès du souscripteur, mais, s'il décède lors d'une période déterminée (souvent au cours des 10 années suivant le début du versement de la rente), les versements continuent au profit du bénéficiaire inscrit au contrat. Moins coûteuse (entre 0,1 et 0,25 point), cette option peut intéresser les personnes qui veulent faire face à des charges impératives pendant un certain temps (financement des études des enfants, prestation compensatoire...).

Il est aussi possible, au moment du dénouement d'un contrat retraite, de demander à percevoir 20 % du capital. Ce dernier est imposable



BON OU MAUVAIS CHOIX ?

« J'AI ATTENDU L'ÂGE DE 69 ANS POUR DÉBLOQUER UNE RENTE »

Toute sa vie, Lucie a recherché la sécurité. « Tout naturellement, j'ai ouvert un contrat d'épargne retraite. Lorsque j'ai cessé de travailler, j'ai fait mes comptes : comme la fin du crédit pour l'achat de ma maison me donnait suffisamment d'oxygène sur le plan financier, j'ai décidé de ne pas demander immédiatement la conversion de mon contrat en rente. Maintenant, à 69 ans, j'ai davantage de dépenses (frais de santé, jardinier...) et, mes pensions n'augmentant pas, j'ai besoin de cet argent. J'ai bien fait d'attendre : lorsque j'avais évalué ce que mon contrat me rapporterait à 60 ans, la rente tournait autour de 3 000 € annuels ; aujourd'hui, elle dépasse 4 200 € ! »

L'AVIS DE «60» Bon choix, car le montant de la rente a été dopé : il ne sert à rien d'augmenter son impôt avec des revenus supplémentaires inutiles, que l'on peinerait de surcroît à investir dans des placements rémunérateurs.

et la rente est proportionnellement réduite, mais cette option n'est à envisager que si l'on a "trop" épargné en vue de la retraite.

SUR CERTAINS CONTRATS, LA FISCALITÉ EST LÉGÈRE

Les rentes issues d'un contrat d'épargne volontaire (assurance-vie, épargne salariale, viager immobilier) bénéficient d'un traitement plus clément que celui affecté aux pensions et rentes d'épargne retraite. **Seule une fraction de leur montant**, déterminée selon l'âge du bénéficiaire à la date du 1^{er} versement de la rente, est soumise à l'impôt sur le revenu : 70 % si elle est demandée avant 50 ans ; 50 % si elle est demandée entre 50 et 59 ans ; 40 % entre 60 et 69 ans ; 30 % à partir de 70 ans. Une raison supplémentaire de patienter avant d'opter pour une rente. Ou encore de choisir de convertir le capital d'un PEA ou d'un PEP : leurs rentes sont exonérées d'impôt, ce qui apporte un gain en pouvoir d'achat non négligeable.

Se faire plaisir n'a pas de prix

Une fois leur patrimoine en ordre de marche pour délivrer des rentes ou faire fructifier un capital, **les plus fortunés** s'intéresseront aux placements "plaisir", qui ne rapportent rien mais prendront parfois de la valeur et peuvent être donnés "de la main à la main" aux siens.

LES OBJETS DE COLLECTION, À LA COTE TRÈS VARIABLE

Les objets d'art "n'ont pas de prix" pour les collectionneurs : la cote des bijoux, montres, voitures anciennes, tableaux et sculptures est erratique, **spéculative**, sujette aux effets de mode. Mais leur entretien – en particulier pour les voitures – et leur assurance ont un coût.

Attention Méfiez-vous des supposés experts et des ventes entre particuliers de jolis objets à prix cassé (sur eBay ou Leboncoin). Les arnaques ne sont pas rares, et il serait triste d'offrir à un petit-enfant une montre qui se révélera un nanar ! ■

LA TERRE PEUT ÊTRE TRÈS GÉNÉREUSE

Acheter du foncier agricole nécessite

des moyens importants, mais le jeu en vaut souvent la chandelle. Explications.

Dans une optique de transmission de patrimoine, les investissements dans la terre agricole, les forêts ou les vignes réclament des moyens importants. Parmi leurs atouts figure leur base taxable à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) minorée. Cet argument reste d'actualité, car les biens fonciers agricoles demeureront dans le champ du futur impôt sur la fortune immobilière.

LA VALEUR DES TERRAINS PROGRESSE

Le rendement attendu de ce type d'investissements tourne autour de 3 %. L'intérêt réside ailleurs. D'abord, la plus-value peut être de bonne tenue. Au cours des 10 dernières années, la valeur moyenne des terres agricoles a progressé de 5 % par an, celle des vignobles de 6,4 %, et celle des forêts de 6,75 %. Ensuite, le régime fiscal est généreux : avant calcul des droits de donation ou de succession, les terres agricoles bénéficient (en 2017) d'un abattement de 75 % de leur valeur jusqu'à 101 897 €, et de 50 % au-delà. Ces mêmes abattements s'appliquent à la valeur retenue pour l'ISF. En contrepartie existe l'obligation de louer ces terres à un exploitant avec un bail de 18 années au minimum et, pour les héritiers, de conserver ces biens pendant au moins 5 ans.

INVESTIR VIA LA FONCIÈRE TERRE DE LIENS

Du côté du montant de l'investissement, l'achat en direct reste l'apanage des grandes fortunes. Il faut compter 400 000 € pour un massif de 100 hectares ou 140 000 € pour 1 hectare de vigne. Le plus simple, pour un particulier, consiste à acheter des parts de groupements fonciers viticoles (GFV), de groupements fonciers forestiers (GFF) ou de sociétés d'épargne forestière, commercialisées via les cellules "gestion de fortune" des banques. Pour les terres cultivables ou pour les prairies, l'accès aux groupements fonciers agricoles reste relativement réservé aux professionnels, mais il est possible d'investir via la foncière Terre de liens. L'acquisition de parts bénéficie en outre d'une réduction d'impôt égale à 18 % de l'investissement. Elles doivent être conservées 7 ans.



À PARTIR DE 70 ANS... SÉCURITÉ, LIQUIDITÉ, TRANSMISSIBILITÉ !

Écartez-vous des placements à risques, afin de préserver le capital dont vous pourriez avoir besoin. Mieux vaut aussi ne pas rester trop exposé à l'immobilier, non liquide. Les moins bien nantis joueront pour leur part la carte du viager.

Passé 70 ans, l'assurance-vie est, pour des raisons successorales évidentes (voir pages 94 et 95), la solution qui s'impose naturellement pour stimuler sa capacité d'épargne.

L'ASSURANCE-VIE, UNE FISCALITÉ ENCORE ATTRAYANTE

« Même après 70 ans, l'assurance-vie conserve un attrait fiscal non négligeable pour réduire les droits de succession, souligne Guillaume Fonteneau, conseiller indépendant en gestion de patrimoine à Niort et Vannes. Si, contrairement aux versements effectués avant 70 ans, les primes versées sont taxables aux droits de succession après un abattement de 30500 €, les intérêts ne le sont pas. Avec l'allongement de l'espérance

de vie, les intérêts capitalisés peuvent représenter un montant substantiel. Par exemple, pour 100 000 € capitalisés à 2 % pendant 18 ans, soit l'espérance de vie d'une femme âgée de 70 ans, ce sont près de 43 000 € d'intérêts qui seront exonérés de droits de succession. »

En outre, l'objectif de bon nombre de septuagénaires est de **sécuriser des fonds** dont ils pourraient avoir besoin dans les 10 à 15 années à venir. Stratégiquement, les détenteurs d'un patrimoine immobilier important réfléchiront également à rendre liquide une partie de ces biens en prévision de leurs besoins. Rappelons que la pierre n'est pas toujours cessible rapidement, cela varie selon les marchés locaux, surtout s'il s'agit de biens occupés par des locataires.

LE VIAGER IMMOBILIER, UNE SÉCURITÉ

Malheureusement, le patrimoine n'est pas toujours suffisant pour s'assurer une fin de vie confortable. Ceux qui possèdent leur résidence principale peuvent envisager une **vente en viager**. Un bémol : cette solution a pour conséquence de priver ses héritiers du bien. Mais elle assure la possibilité de continuer à vivre chez soi tout en se dégageant un petit capital et, surtout, des revenus complémentaires réguliers, dont le versement est garanti jusqu'à son décès et (ou), le cas échéant, jusqu'à celui de la personne qui partage sa vie. À la vente, le crédientier (le vendeur) perçoit un capital et une rente périodique. Le capital est



BON OU MAUVAIS CHOIX ?

SOUSCRIRE EN COUPLE DES ASSURANCES-VIE "CROISÉES"

Parents de 4 enfants, Jeanine et Michel ont pris soin de se protéger respectivement au décès du premier

d'entre eux. « Chacun a souscrit une assurance-vie de 60 000 € au bénéfice de l'autre, témoigne Jeanine. Ainsi, le survivant disposera d'au moins 120 000 € d'épargne financière pour assurer son avenir. »

L'AVIS DE «60» Attention, s'ils sont mariés sous le régime légal de la communauté, au décès du premier époux, la valeur de la moitié de l'assurance-vie du survivant entrera dans le calcul de la succession.



appelé le “bouquet”. Il est habituellement fixé à 25 % environ de la valeur du logement sur le marché. Le solde, après déduction de la valeur d’occupation viagère (l’équivalent des loyers qui seraient dus sur la durée prévisible), est converti en rente viagère. Le barème de conversion s’appuie sur l’**espérance de vie théorique** du crédientier. Plus celui-ci est âgé, plus son espérance de vie statistique est courte, donc plus le montant de la rente sera élevé. Ce qui est logique, puisqu’elle sera versée pendant une durée plus courte par le débirentier (l’acheteur). C’est pourquoi la rente viagère n’est pas très avantageuse avant d’avoir atteint 70 ans, sauf à faire preuve d’une longévité exceptionnelle.

Exemple Un homme âgé de 70 ans, propriétaire d’un T2 de 63 m² dans le 20^e arrondissement de Paris d’une valeur de 460 000 € libre, soit 237 260 € après déduction de la valeur d’occupation, en tirera un bouquet de 134 500 € et une rente mensuelle viagère de 843 €.

A noter Le marché du viager immobilier – relativement étroit, car l’offre est largement supérieure

à la demande – est concentré entre les mains de quelques agences immobilières spécialisées, notamment Costes viager, le Centre européen de viagers et Viager Europe-Cabinet Daubry.

LES PLUS RICHES DEVRONT BIEN CALCULER

Les plus fortunés devront s’inquiéter des éventuels droits de succession pour les héritiers ! Ils auront à en payer si le montant du patrimoine dépasse les abattements fiscaux auxquels ils auront droit. Une piste consiste à leur donner la nue-propriété d’un bien immobilier, en conservant pour vous l’usufruit (droit d’occupation ou de percevoir les loyers). Les **droits de donation** seront calculés uniquement sur la valeur de la nue-propriété (70 % de la valeur totale du bien si l’usufruitier donne entre ses 71^e et 81^e anniversaires). De ce fait, ils seront moindres, voire couverts par l’abattement de 100 000 € par enfant et par parent. Les enfants récupéreront l’usufruit à votre décès sans droits à payer. Et si vous vivez encore 15 ans, ils profiteront de nouveau du même abattement sur votre succession. ■

LES PLACEMENTS PIÉGÉS HOLD-UP SUR NOTRE ÉPARGNE

La publicité d'un produit vous promet des rendements exceptionnels ? Soyez prudent avant de vous engager si vous ne voulez pas perdre votre argent à tout jamais... Notre décryptage et nos conseils pour ne pas se laisser manipuler.

Vins, forêts amazoniennes, Forex (pour *Foreign Exchange Market*, marché des devises), vieux manuscrits, terres rares, panneaux photovoltaïques, résidences gérées – meublés de tourisme, d'affaires, établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad), etc. –, diamants...

Les escrocs ne manquent pas d'imagination pour détrousser les épargnants. En moins de 10 ans, leurs bas de laine auraient été délestés de **plusieurs milliards d'euros**, dont, dans la plupart des cas, ils ne reverront jamais la couleur. Pour éviter de tomber dans le panneau, apprenez à reconnaître les techniques des rois de l'embrouille et suivez nos conseils.

PARMI LES VICTIMES : MÉDECINS, CADRES, ENSEIGNANTS...

Les chiffres sont impressionnants : 1 millier de victimes de l'affaire Apollonia (voir pages 52 et 53), **30 000 floués d'Aristophil** (voir page 52), 1 500 épargnants escroqués par le Madoff breton, des milliers de perdants du Forex ou du diamant d'investissement (voir page 54)... Et, parmi les milliers de victimes d'arnaques, on recense aussi bien des médecins, des artisans, des enseignants, des cadres, des employés, des ouvriers, des gendarmes, des chômeurs que des retraités.

Chacun d'eux a cru réaliser une bonne affaire. C'est que les escrocs savent y faire, surtout dans un contexte où les placements classiques

connaissent une piètre rémunération (livret A, assurance-vie...). Les personnes de bonne foi peuvent naturellement être induites en erreur : après tout, chaque année, on trouve des placements qui rapportent 5 % et plus, sans qu'il s'agisse pour autant d'arnaques (or, sociétés civiles de placement immobilier, fonds actions...), rappelle M^e Hélène Feron-Poloni, avocate au barreau de Paris, dont le cabinet Lecoq-Vallon & Feron-Poloni défend 1 700 victimes d'Aristophil, ainsi que des floués du Forex, des terres rares et des diamants.

En outre, l'avocate souligne que les **banques ont souvent une part de responsabilité** dans ce grand gâchis. Un point de vue partagé par M^e Jacques Gobert, du barreau de Marseille, qui a poursuivi pénalement plusieurs établissements (BNP Paribas, Crédit agricole, Crédit immobilier de France, Crédit mutuel...) impliqués dans l'affaire Apollonia et qui alerte aussi quant à la responsabilité du lobby de la défiscalisation (promoteurs, collectivités...).

LE TEMPS DE LA JUSTICE EST BIEN LONG

Si vous êtes également victime d'une fraude, il faut **porter plainte** auprès de votre commissariat ou gendarmerie, voire auprès de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF). Il convient en outre de se rapprocher d'une association de consommateurs (voir la



liste page 106) et (ou) de monter un collectif de victimes, afin de vous soutenir et de réduire les frais de procédure.

M^e Arnaud Delomel, avocat rennais qui représente notamment des plaignants dans les dossiers Aristophil, Artécosa et Stock Diamond Limited, recommande de lancer d'abord une procédure au pénal. « Cela permet qu'une

enquête soit menée et que des preuves soient recueillies, pour ensuite aller au civil et demander à être indemnisé de son préjudice », précise-t-il. Malheureusement, le temps de la justice n'est pas celui des victimes. C'est très long, éprouvant, pour finalement récupérer bien peu le plus souvent. En résumé, la prévention reste la meilleure des défenses.

Escroqueries à la Madoff : de belles promesses creuses

C'est le casse du siècle. En 2009, l'Américain Bernard Madoff est condamné à 150 ans de prison pour avoir escroqué indirectement des millions de personnes à travers le monde pour un total de... 65 milliards de dollars. Son arnaque repose sur le système simplissime de la **pyramide de Ponzi**, – du nom de son inventeur, Charles Ponzi. En clair, il s'agit, dans un premier temps, de piocher dans le capital des investisseurs pour leur régler les intérêts promis tout en leur faisant croire que leur argent est placé dans des placements qui rapportent énormément ; puis,

avec l'argent des nouveaux clients, de rémunérer les plus anciens. Comme le produit semble miraculeux, l'épargnant laisse son argent, voire en place davantage. En réalité, **son capital ne fructifie pas, il fond !** Tant qu'il y a de nouveaux clients, le système tient. Mais il commence à vaciller lorsque les investisseurs se retirent. Après son arrestation, Bernard Madoff a dit avoir au départ investi l'argent des premiers épargnants, puis il a admis avoir pioché, dès les années 1990, dans les capitaux confiés pour rembourser les anciens investisseurs et assu-

rer un rendement régulier à l'ensemble de ses clients. Avec la crise financière de 2008, cette pyramide de Ponzi géante s'est effondrée. Mais de nombreuses questions demeurent. Notamment, comment des milliards ont pu s'évaporer sans la complicité des banques de Madoff ou de ses intermédiaires ?

Les **affaires de ce type se sont multipliées** ces dernières années aux États-Unis, en Chine et en France, à une plus petite échelle. Régulièrement, un Madoff local alimente les titres de la presse régionale. Il parvient généralement à soutirer quelques millions d'euros à des proches ou, parfois, à plusieurs milliers de personnes. Ainsi, entre 2007 et 2010, Jean-Jacques Defaix, un Breton à la tête d'une prétendue association de défense des épargnants, a filouté 1 500 personnes pour un total de 34 millions d'euros, qu'il disait investir dans les petites et moyennes entreprises locales.

Mais le record reste détenu par Gérard Lhéritier, le Madoff des manuscrits. « *Sa société, Aristophil, aurait fait près de 30 000 victimes pour un préjudice avoisinant le milliard d'euros* », estime Guy Grandgirard, président de l'Association de défense des consommateurs de Lorraine (ADC Lorraine). « *Depuis 2015, les plaignants, qui ont acheté de*



vieux manuscrits, des lettres, attendent de pouvoir récupérer une partie de leur mise grâce aux actions judiciaires en cours », précise M^e Arnaud Delomel, avocat au barreau de Rennes.

DES PRODUITS VENDUS SOUS LE MANTEAU

Comment débusquer la fraude ? En général, une personne charismatique propose un investissement garantissant des rendements élevés et stables dans des **produits où la valorisation est difficilement vérifiable** (manuscrits, PME locales, centrales photovoltaïques...). Ces produits sont souvent commercialisés sous le manteau auprès d'un cercle restreint ou par un réseau d'intermédiaires. Même le recours à des conseillers en investissements financiers (CIF) ou en gestion du patrimoine ne constitue pas une assurance tous risques. D'où l'importance de bien jauger son interlocuteur (voir page 55).

L'AVIS DE «60» Fuyez tous les produits sans numéro d'enregistrement AMF (pour Autorité des marchés financiers). Vérifiez que votre interlocuteur figure bien dans les registres officiels : Orias.fr ou Regafi.fr. Et, si vous tenez à vous tourner vers des placements "atypiques", limitez votre mise à 5 %. Enfin, avant d'acheter, vérifiez la valeur du bien et ses possibilités de revente.

Immobilier : la carotte fiscale pour appâter les investisseurs

Péché mignon des Français, la défiscalisation fait les beaux jours des escrocs. Certains promoteurs peu scrupuleux proposent en effet des opérations immobilières en faisant miroiter des dispositifs permettant de bénéficier d'allègements d'impôt (Pinel, Censi-Bouvard, loueur en meublé professionnel...).

Problème : ils commercialisent ces logements neufs sur la base **d'allégations trompeuses**. Le prix de vente des biens est surévalué (de 20 % au moins, mais parfois de 50 %, voire de 70 % !), le niveau des loyers sures-

timé... et la demande locative rare ou inexistante. Un triptyque hautement toxique, sachant notamment que, **sans locataire, aucune défiscalisation n'est envisageable**. Selon Erwan Seznec, auteur du livre *Robien, Scellier... Ruinés* (éd. du Seuil, 2013), il s'agit là du plus gros scandale immobilier de l'après-guerre. Des dizaines de milliers de particuliers ont ainsi été dépossédés ou se sont endettés jusqu'au cou. C'est ce qui s'est produit dans l'affaire Apollonia, qui a éclaté en 2008. Une arnaque à 1 milliard d'euros. « *Sur le papier, tout semblait*

enchanteur », commente M^e Jacques Gobert, avocat au barreau de Marseille, qui représente 400 familles grugées sur les 1 000 victimes. L'idée consistait à s'assurer un complément de retraite via un investissement dans l'immobilier locatif en meublé professionnel (résidences de tourisme et étudiantes) sans déboursier un centime, puisqu'il devait s'autofinancer avec les loyers et les avantages fiscaux. La réalité s'est révélée tout autre.

COMPLICITÉ DE NOTAIRES ET DE GRANDES BANQUES

Embobinés par des commerciaux et par des conseils en gestion de patrimoine, avec la complicité de notaires – qui demandaient des procurations aux clients – et de grandes banques, les particuliers ont, sous la pression, signé des liasses de papiers... sans les lire et sans jamais voir l'ombre d'une offre de prêt. « *Et, quand cela ne suffisait pas, Apollonia falsifiait des documents et des signatures* », dénonce M^e Jacques Gobert. Il stigmatise le comportement de voyou des banques dans ce dossier.

Résultat, ce sont plusieurs années après la livraison des programmes neufs, avec les premiers "vrais" remboursements, que les victimes ont découvert – mais trop tard – l'ampleur des dégâts. Biens payés très au-delà de leur prix, loyers ridicules, endettement pharaonique... Les épargnants se sont retrouvés piégés.

Impossible de rembourser les prêts démesurés. Certains propriétaires, témoigne Claude Michel, président de l'Association nationale des victimes de l'immobilier (Asdevilm-Anvi), « *se sont retrouvés avec des mensualités de 20 000 €, voire de 30 000 €, et des taux d'endettement déments, dépassant les 200 %* ».

L'AVIS DE «60» Qu'on se le dise, le bonus fiscal doit rester le petit plus d'un placement intrinsèquement pérenne et rentable. Dans l'immobilier, il faut toujours s'informer sur le bien acheté : son emplacement, la demande et l'offre locatives, les prix du marché et les loyers pratiqués. Deux règles d'or : vérifiez la valeur des biens similaires vendus dans le même secteur et méfiez-vous des calculs de rentabilité présentés par les vendeurs. Avant de signer, prenez conseil auprès de professionnels indépendants. ■

LES NUMÉROS ET SITES UTILES

Vous pensez avoir été floué ?

Voici une liste d'organismes à contacter pour être conseillé ou orienté.

Vous avez un doute, ou vous estimez avoir été victime d'une escroquerie ? Ces services pourront vous aider.

■ Épargne Info Service

Au 01 53 45 62 00 (prix d'un appel local), du lundi au vendredi, de 9 heures à 17 heures. Ce numéro a été mis en place par l'Autorité des marchés financiers (AMF). À contacter en cas de doute sur un placement ou pour savoir si le prestataire est autorisé à proposer des produits en France. Consultez également le site Amf-france.org pour accéder à la liste noire des sites illégaux proposant d'investir dans le Forex et les diamants.

■ Info Escroqueries

Au 0 805 805 817 (appel gratuit), du lundi au vendredi, de 9 heures à 18h30. Ce centre d'appels composé de policiers et de gendarmes informe, conseille et oriente les victimes d'escroqueries.

■ L'Association de défense des consommateurs de Lorraine (ADC Lorraine)

Cette dernière enquête depuis 2 ans sur les arnaques à l'épargne et publie régulièrement des informations sur son site Adc54.org.

■ L'Association de défense des investisseurs en lettres et manuscrits (Adilema)

Scandlearistophil.fr.

■ La Fédération nationale des propriétaires de résidences de tourisme (FNAPRT)

Fnaprt.com.

■ L'Association nationale des victimes de l'immobilier (Asdevilm-Anvi)

Asdevilm.org.

■ Quelques sites pour renforcer votre culture

financière : Mesquestionsdargent.fr, Abe-infoservice.fr, Lafinancepourtous.com et Amf-france.org.



Miser sur le diamant : des placements en toc

Les publicités, qui pullulent sur Internet, promettent un « rendement **10 fois supérieur au livret A** ». C'est l'arnaque du moment : en quelques mois, on dénombrait déjà des milliers de victimes. L'idée (ingénieuse) des escrocs est de faire croire que le diamant peut passer du stade de bijou à celui de placement. D'autant que le tout semble très honnête, puisque **cautionné par de faux articles** de magazines économiques connus. Ensuite, des commerciaux véreux incitent habilement à investir dans le diamant, pour un montant inférieur à 5000 € par pierre, afin de profiter d'un avantage fiscal sur la plus-value lors de la revente. Le précieux caillou est laissé en garde chez un pseudo-professionnel (*voir témoignage ci-dessous*).

Une fois délestées de leurs économies et sans pierre entre les mains, les victimes n'ont plus que leurs yeux pour pleurer. Non seulement les rendements escom-

tés ne sont pas au rendez-vous, mais il leur est impossible de récupérer et (ou) de vendre les pierres – si tant est qu'elles existent ! Pensant avoir acheté de la poussière de diamant, certains ont ainsi récupéré du sable et des cailloux ! Les recours contre ces sociétés, très souvent affiliées au grand banditisme, sont quasi impossibles.

CES ESCROCS VEULENT JUSQU'À VOTRE DERNIER CENTIME

Les arnaques en ligne comme l'investissement dans les diamants ou le Forex (marché des devises) jouent toujours sur les mêmes ressorts. Un placement très rémunérateur, **un commercial agressif**, une demande de versement rapide sur un compte étranger ou d'informations personnelles (coordonnées bancaires, versement par carte bancaire), ou encore l'absence de questions sur vos objectifs d'épargne et de mise en garde sur le niveau de risque.

Pire, une fois l'épargnant totalement lessivé et désireux de récupérer ses économies, les escrocs reviennent à la charge pour lui soutirer ses derniers centimes. Comment ? « *Sous les traits d'une association de consommateurs ou d'un organisme officiel supposé l'aider moyennant le versement préalable de frais* », met en garde Olivier Fliche, directeur du contrôle des pratiques commerciales de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

L'AVIS DE «60» À fuir absolument. Le diamant n'est en aucun cas un produit d'investissement pour les particuliers, car il n'a aucune liquidité. Rien à voir avec les actions ou l'or, pour lesquels il existe une cotation au jour le jour et un marché avec des ordres d'achat et de vente par millions. Ici, tout se fait de gré à gré entre professionnels (négociants, bijoutiers, joailliers...). De plus, contrairement à ce que laissent miroiter les escrocs, depuis 2013, la tendance des prix du diamant poli s'inscrit en baisse : - 2 % en 2013 ; - 11 % en 2014 ; - 2 % en 2015. ■



MAUVAIS CHOIX

« J'AI ACHÉTÉ POUR 70 000 € DE DIAMANTS DONT JE NE VERRAI JAMAIS LA COULEUR »

« Cela a commencé par une pub Internet sur laquelle j'ai cliqué », raconte une victime du diamant d'investissement qui a souhaité conserver l'anonymat. « Le site de Diamond Privilege mettait en avant un reportage du journal télévisé de France 2 présentant l'intérêt de l'investissement dans le diamant, et un lien renvoyait sur les avis Google. Là, les 4 premières pages affichaient une vingtaine de sites où tous les experts vantaient la société. Je me suis dit que j'allais gagner plus qu'avec un livret. Le commercial ne m'a plus lâché. Il m'a proposé 3 diamants pour 9 000 €. Quelques semaines plus tard, il m'a dit que j'avais réalisé une plus-value de 5 % sur l'un des diamants. J'ai investi 60 000 € de plus. Mais quand j'ai voulu revendre une partie des diamants, 2 mois plus tard, le commercial avait toujours de bonnes excuses pour retarder l'opération. Je ne sais pas si je verrai un jour mon argent. »

NOTRE "DÉTECTEUR" D'ARNAQUES

Avez-vous fait les constatations suivantes ?		
Le vendeur me pose de nombreuses questions (revenus, fiscalité, objectif, durée, risque...) ou réalise un bilan patrimonial complet.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur me laisse espérer un haut rendement (5 % ou plus) sans risques.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Un commercial m'appelle régulièrement, à la limite du harcèlement.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur m'explique que le placement comporte des risques de perte en capital et (ou) nécessite le blocage de mon épargne.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur m'incite à placer tout mon argent, voire à parrainer mes proches (parents, amis, voisins...).	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Je dois me décider très rapidement et (ou) je dois signer des papiers sans avoir le temps de les lire.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur me signale les frais à prévoir et il est transparent quant à sa commission.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Après un premier placement, un commercial me recontacte pour me dire que j'ai déjà beaucoup gagné et me propose d'investir à nouveau.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur m'a démarché(e) avec la promesse d'une réduction d'impôt.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur utilise des témoignages et (ou) des vidéos de personnages connus pour me rassurer.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Le vendeur est un conseiller en investissement financier (CIF) immatriculé au Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (Orias.fr).	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
La société est domiciliée à l'étranger.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Pour effectuer un versement, je dois faire un virement à l'étranger ou payer via UPayCard ou WorldPay.	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
Comptez le nombre de fois où vos réponses sont de couleur verte, orange ou rouge.		
Nombre de cases vertes :	_____	
Nombre de cases orange :	_____	
Nombre de cases rouges :	_____	
<ul style="list-style-type: none"> • Si vous avez coché 13 cases vertes, vous avez probablement affaire à une entreprise sérieuse. • Si vous avez coché de 1 à 3 cases orange, redoublez de prudence, et renseignez-vous davantage. • Si vous avez coché 4 cases orange ou plus, méfiance, l'entreprise n'est sans doute pas très sérieuse. • Si vous avez coché 1 case rouge, le danger est là. • Si vous avez coché 2 cases rouges ou plus, n'hésitez plus : fuyez ! <p>ATTENTION : un bon score ne doit pas endormir votre vigilance. Il limite juste le risque d'avoir affaire à une arnaque. Cependant, un placement "atypique" reste un placement peu sûr, avec lequel les perspectives de gains restent aléatoires et les probabilités de perte en capital sont fortes. Vérifiez systématiquement sur www.regafi.fr si l'entreprise est enregistrée au Registre des agents financiers et si le placement a été enregistré par l'AMF.</p>		

TEST RÉALISÉ AVEC L'AIDE DE L'ASSOCIATION DE DÉFENSE DES CONSOMMATEURS DE LA LORRAINE (ADC LORRAINE)



24 FICHES PLA POUR ÉPAR



CEMENTS GNER MALIN





ASSURANCE-VIE

LE COUTEAU SUISSE DE L'ÉPARGNE

OBJECTIF DÉFISCALISATION

RISQUE



• Niveau de risque : de 0 à 5

DURÉE CONSEILLÉE

8 ans

RENDEMENT

• 1,93 % en moyenne en 2016 (fonds en euros)

LES PLUS

- Produit souple à l'entrée et à la sortie
- Fiscalité avantageuse (impôt sur le revenu et droits de succession)
- Large ouverture financière (dans les contrats "multisupports"), qui permet d'investir en sécurité ou dans des produits plus risqués

LES MOINS

- Les frais peuvent être élevés
- Impossibilité de transférer un contrat chez un autre assureur
- Rendement des fonds en euros en baisse régulière

Un contrat d'assurance-vie est un moyen de se constituer un capital quasi exonéré d'impôt tout en préparant sa succession. Concrètement, il vous permet d'investir dans différents supports financiers, que vous choisissez en fonction du niveau de risque que vous êtes prêt à accepter. Le "fonds en euros" (FE) est garanti, alors que les "unités de compte" (UC) sont plus risquées, mais avec un objectif de performance plus élevé. En cas de décès, votre argent est versé, hors succession, aux bénéficiaires désignés dans votre contrat.

DISPONIBILITÉ

Totale : vous pouvez faire des retraits à tout moment. En revanche, en fonction de la date de ces retraits, la fraction de gains comprise dans la somme retirée peut être fiscalisée.

ACCESSIBILITÉ

Totale : toute personne, majeure comme mineure, peut ouvrir une assurance-vie. Vous pouvez détenir autant de contrats que vous le voulez.

VIE DU PLACEMENT

Rémunération : elle varie selon les supports d'investissement.

- Les fonds en euros produisent chaque année des intérêts (1,93 % en moyenne en 2016). Ils ne vous sont pas distribués, mais directement réinvestis dans les fonds.

Important : L'argent investi dans un fonds en euros est garanti. Vous êtes donc sûr de récupérer la totalité des sommes placées, plus les intérêts.

- Les performances des supports en unités de compte dépendent de l'évolution des marchés. Autrement dit, le montant de votre épargne placée en UC peut augmenter en cas de hausse de la Bourse, ou, à l'inverse, diminuer en cas de baisse.

FRAIS

Très variables selon les contrats : des frais d'entrée peuvent être prélevés à chaque versement, ainsi que des frais d'arbitrage à chaque changement de répartition de votre épargne. Enfin, vous devez régler des frais de gestion annuels (voir nos tableaux pages 96 à 103).

FISCALITÉ

Prélèvements sociaux : les plus-values réalisées sont soumises au taux de 15,5 % à chaque retrait, et les revenus procurés par les fonds en euros, chaque année.

Attention : Le projet de loi de finances 2018 devrait modifier la fiscalité de l'assurance-vie dès lors que les sommes détenues (tous contrats confondus) dépassent 150 000 € (voir Repères page 94).

Impôt sur le revenu : tout dépend de la date d'ouverture du contrat et de celle des retraits (voir pages 94 et 95). ■

Imposition des intérêts pour les contrats souscrits depuis le 26 septembre 1997

RETRAIT AVANT 4 ANS	RETRAIT ENTRE 4 ET 8 ANS	RETRAIT APRÈS 8 ANS
Impôt sur le revenu ou, au choix, prélèvement à la source de 35 %	Impôt sur le revenu ou, au choix, prélèvement à la source de 15 %	Après un abattement annuel de 4 600 € (9 200 € pour un couple), impôt sur le revenu ou, au choix, prélèvement à la source de 7,5 %



COMPTE À TERME (CAT)

UN PLACEMENT TERNE, SAUF EXCEPTIONS

**OBJECTIF
SÉCURITÉ**

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 1

**DURÉE
CONSEILLÉE**

**De 1 mois
à 10 ans**

RENDEMENT

• Faible : de 0,2 à 1,6 %

LES PLUS

• Taux garanti

LES MOINS

- Épargne bloquée pendant une certaine durée
- Rémunération faible et fiscalisée, indexée sur les taux monétaires, aujourd'hui à un niveau historiquement bas

Les comptes à terme (CAT) sont des comptes sur lesquels le souscripteur place de l'argent sans risques pendant une durée déterminée. Le capital est garanti, et la rémunération connue à l'avance. Aujourd'hui, les épargnants les délaissent au profit des livrets, mieux rémunérés et plus "liquides"

DISPONIBILITÉ

Le placement se fait en une seule fois. Tout versement ultérieur est interdit. L'argent est bloqué pour une durée minimale, choisie au départ.

ACCESSIBILITÉ

Montant minimal de dépôt : il varie selon les banques. Une même personne peut ouvrir plusieurs CAT auprès de différents établissements bancaires.

VIE DU PLACEMENT

Options : il existe 3 catégories de CAT.

- À taux fixe : le taux de rémunération est fixé une fois pour toutes lors de l'ouverture du compte.
- À taux progressif : la rémunération progresse au fil du temps (par exemple, tous les trimestres ou semestres). À chaque échéance, vous pouvez récupérer votre argent. Si vous décidez de ne pas y toucher, votre CAT est prolongé pour une nouvelle période. Avant ce renouvellement, les intérêts peuvent vous être versés ou placés sur le CAT suivant.
- À taux révisable : la rémunération dépend de l'évolution d'un indice de référence, déterminé à l'ouverture du CAT.

Niveau de rémunération : il est librement fixé par la banque. Actuellement, il tourne autour de 0,2 % brut pour un CAT de 3 mois, de 0,7 % pour un CAT de 6 mois

et de 0,9 % pour un CAT de 1 an. Ce taux peut néanmoins être négocié, notamment si vous placez une somme importante. Quelques opportunités plus alléchantes peuvent être souscrites sur Internet.

Attention Si l'établissement n'a pas reçu un agrément de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), vous ne bénéficiez pas de la garantie des dépôts de 100 000 € en cas de faillite de la banque.

FISCALITÉ

Les intérêts sont imposés à l'impôt sur le revenu au barème progressif. Avant leur versement sur votre CAT, la banque prélève un acompte fiscal de 24 %, ainsi que des contributions sociales au taux de 15,5 %.

À noter Au moment de la déclaration d'impôt sur le revenu qui suit le versement de ces intérêts, vous devez indiquer leur montant brut perçu, afin de permettre au fisc de calculer l'impôt que vous devez réellement.

- Si la somme prélevée à la source par la banque se révèle trop élevée (foyer imposé à un taux marginal de moins de 24 %), le montant payé en trop est alors déduit du montant de votre impôt total.
- À l'inverse, si le prélèvement de 24 % est insuffisant au regard du taux d'imposition de votre foyer, ce qu'il vous reste à payer va s'ajouter à l'impôt dû sur vos autres revenus.

Les épargnants dont le revenu fiscal de référence de l'année N - 1 est inférieur à 25 000 € pour une personne seule et 50 000 € pour un couple peuvent demander à leur banque (au plus tard le 30 novembre de l'année précédant celle du paiement des intérêts) d'être dispensés du prélèvement de 24 %.



COMPTE D'ÉPARGNE-LOGEMENT

UN LIVRET ASSORTI D'UN CRÉDIT À 2%

OBJECTIF PIERRE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : 0

DURÉE CONSEILLÉE

Aucune
pour l'épargne

18 mois
au moins
pour obtenir
un prêt

RENDEMENT

- 0,5 % (0,42 % net après prélèvements sociaux)

LES PLUS

- Disponibilité des fonds
- Fiscalité très douce
- Pas de frais
- Prime d'État si crédit immobilier à la sortie
- En cas de décès du titulaire, ses héritiers ou légataires peuvent obtenir le prêt et la prime

LES MOINS

- Plafond des versements totaux bas (15 300 €)
- Rémunération faible

Le compte d'épargne-logement (CEL) est un livret réglementé, dont le taux de rémunération est fixé par l'État en même temps que celui du livret A. Sa rémunération est faible, mais les intérêts sont en partie défiscalisés. Dix-huit mois après son ouverture et à condition d'avoir produit un minimum d'intérêts, le CEL ouvre droit à un prêt épargne-logement permettant de bénéficier en plus d'une prime d'État.

DISPONIBILITÉ

Des retraits possibles à tout moment.

Mais vous devez toujours laisser au moins 300 € sur le CEL, sous peine de clôture.

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'attribution : tout majeur ou mineur peut ouvrir un CEL, mais un seul compte est autorisé par titulaire.

Versement minimal à la souscription : 300 €. Après ce dépôt initial, des verse-

ments (d'au moins 75 €) peuvent être effectués à tout moment. Le montant épargné ne doit néanmoins pas dépasser 15 300 € (hors capitalisation des intérêts).

VIE DU PLACEMENT

Rémunération : elle est évolutive. Le taux du CEL est égal à 66 % de celui du livret A, arrondi au quart de point le plus proche. Au 1^{er} août 2017, le taux d'intérêt d'un CEL est de 0,5 %.

FRAIS

Aucuns.

FISCALITÉ

Intérêts : ils sont exonérés d'impôt, mais soumis chaque année aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 %.

Prime d'État : aussi exonérée d'impôt, elle est soumise aux contributions sociales lors de son versement. ■

Repères

UN PRÊT POUR SON "SWEET HOME"

■ **Droits à prêt.** Les intérêts acquis sur un CEL donnent accès à un prêt immobilier à compter du 18^e mois suivant son ouverture. Ce prêt doit obligatoirement financer l'acquisition ou la construction de votre résidence principale (ou secondaire si le compte a été ouvert avant mars 2011), ou encore des travaux d'amélioration de cette dernière (économies d'énergie, extension, réparation...).

■ **Le montant du prêt est plafonné à 23 000 €, et sa durée varie entre 2 et 15 années.**

■ **Les droits à prêt se calculent en multipliant par 1,5 le montant des intérêts produits par le CEL pendant la phase d'épargne.**

■ **Le taux d'intérêt du prêt dépend de la période pendant laquelle vous avez épargné sur le CEL. Depuis le 1^{er} août 2015, il s'établit à 2 % hors assurance.**

■ **Pour un CEL ouvert à partir du 1^{er} mars 2011, la prime d'État est attribuée uniquement en cas d'obtention d'un prêt. Son montant est égal à 50 % des intérêts acquis, dans la limite de 1 144 €.**



COMPTE TITRES

UN ACCÈS AUX BOURSES MONDIALES

OBJECTIF
PERFORMANCE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 7

DURÉE
CONSEILLÉE

5 ans
ou plus

RENDEMENT

• Variable selon l'évolution des titres composant le portefeuille boursier

LES PLUS

- Gains élevés quand les marchés boursiers sont orientés à la hausse
- Possibilité d'acheter n'importe quelle action ou titre non coté et des fonds investis dans des marchés internationaux

LES MOINS

- Risque de perte pouvant atteindre 100 % du capital
- Frais de courtage et droits de garde
- Fiscalité non favorable
- Implication personnelle importante dans le suivi (sauf mandat de gestion)

Le compte titres est un compte via lequel le souscripteur peut investir en Bourse sur les marchés français et internationaux. Contrairement au plan d'épargne en actions (PEA, voir page 73), le compte titres ne présente aucun avantage fiscal, mais il offre une très grande liberté à son titulaire. Celui-ci peut en effet acheter et vendre autant de titres qu'il le souhaite et, surtout, fermer son compte quand il le veut, sans pénalités.

DISPONIBILITÉ

Vous pouvez vendre vos actions et récupérer votre argent à tout moment. Mais, si les cours chutent, vous risquez de ne pas retrouver l'intégralité de votre capital.

ACCESSIBILITÉ

À partir de 10 €.

VIE DU PLACEMENT

Titres éligibles : le compte titres permet d'acheter et de vendre tout type de titres (français ou étrangers), par exemple des actions de sociétés cotées ou non cotées, des sicav, des parts de fonds d'organismes de placement collectif (OPC), des obligations, des trackers (ETF, voir page 80) ou des produits dérivés – warrants (voir page 81), turbos, certificats...

Achat et vente de titres : lors du passage d'un ordre d'achat, le montant de l'opération est débité directement sur le compte courant rattaché au compte titres. De la même façon, en cas de vente de titres ou de versement de dividendes, de coupons et d'intérêts, les sommes en question sont créditées sur ce même compte. Si l'épargnant détient déjà des valeurs mobilières (sur un plan

d'épargne en actions, par exemple), il peut les transférer sous conditions sur son compte titres.

FRAIS

Des frais de courtage sont facturés lors de l'achat et de la vente de vos titres, ainsi que des droits d'entrée lors de l'achat de vos parts d'OPC. Vous devez également régler divers frais liés à la vie de votre compte titres, comme d'éventuelles commissions de tenue de compte, des frais de mandat de gestion ou encore des droits de garde. Il ne faut pas oublier de comparer ces frais, car ils varient d'une banque à l'autre.

FISCALITÉ

Dividendes d'actions : ils sont soumis aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % et, à l'instar de vos autres revenus mobiliers, ils sont imposables au barème progressif après un abattement de 40 %. Avant leur versement, la banque prélève un acompte fiscal de 21 %. Le cas échéant, le montant versé en trop vous est rendu l'année suivante.

Plus-values sur valeurs mobilières : elles sont soumises aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % ainsi qu'à l'impôt sur le revenu. Vous avez le droit à un abattement si vous avez gardé vos titres pendant un certain nombre d'années (50 % entre 2 et 8 ans, 65 % passé la 8^e année).

À noter Si vous réalisez des moins-values (c'est-à-dire si vous perdez de l'argent en revendant certaines actions), vous pouvez déduire ces pertes de vos plus-values de même nature réalisées au cours de l'année ou des 10 années suivantes. ■





FONDS À FORMULE

LA BOURSE AVEC UN FILET DE SÉCURITÉ

OBJECTIF
PERFORMANCE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

● Niveau de risque : 5

DURÉE
CONSEILLÉE

Variable
(selon le fonds souscrit)

RENDEMENT

- Aléatoire, reposant sur la réalisation de certains scénarios boursiers à l'échéance du fonds
- Plus la garantie sur le capital est forte, moins la plus-value potentielle sera grande

LES PLUS

- Prise de risques limitée avec certains fonds

LES MOINS

- Garantie du capital en trompe l'œil (capital amputé des frais et non rémunéré en cas de performance nulle ou négative)
- Pénalités importantes à payer en cas de sortie avant l'échéance

Les fonds à formule sont des organismes de placement collectif (OPC). Leur rendement est calculé selon une formule mathématique prédéfinie dès la souscription et lié à la réalisation de certains scénarios sur les marchés boursiers au terme du placement. Leur particularité : ils garantissent souvent à l'épargnant de récupérer la totalité ou une partie de son capital.

DISPONIBILITÉ

Blocage : vous pouvez vendre vos parts à tout moment, mais vous perdez alors la garantie en capital promise et devez payer des pénalités souvent importantes.

ACCESSIBILITÉ

Investissement minimal : le prix de la part varie selon les fonds. De plus, ces produits ne sont ouverts à la souscription que durant une période limitée (généralement quelques semaines).

VIE DU PLACEMENT

Garantie du capital : il existe 3 grandes catégories de fonds à formule. Les fonds à capital garanti promettent de vous rembourser la totalité des sommes que vous avez investies et peuvent parfois vous verser plus en fonction de l'évolution des marchés. Les fonds à capital protégé s'engagent à vous rendre une partie de votre investissement mais vous garantissent, en cas de performances positives, des gains plus importants. Enfin, les fonds à promesse n'assurent pas la restitution du capital versé.

Rendement : il dépend d'une formule mathématique souvent très complexe. Il est donc difficile pour un particulier de connaître à l'avance son gain ou sa perte.

Attention Le rendement espéré excède rarement de 2 à 4 % net chaque année.

FRAIS

Importants : les fonds à formule sont en effet considérés comme des produits difficiles à gérer.

- Frais d'entrée : de 1 à 3 %.
- Frais de gestion : de 0,7 à 3 % par an.
- Rachat avant l'échéance : de l'ordre de 3 à 5 %.

FISCALITÉ

À la sortie : les plus-values réalisées sont soumises aux prélèvements sociaux (15,5 %) et à l'impôt sur le revenu (voir page 65).

À noter Les parts de fonds détenues dans un plan d'épargne en actions (PEA), une assurance-vie ou un plan d'épargne d'entreprise (PEE) bénéficient (sous conditions) d'une fiscalité plus favorable. ■

Repères

3 SCÉNARIOS À PRÉSENTER

- Même s'ils sont destinés au grand public, les fonds à formule restent complexes à comprendre. Or, il est indispensable de bien cerner un placement et ses risques avant de souscrire.
- La solution : lire attentivement le document d'information clé pour l'investisseur (Dici) du produit. Il doit présenter la performance attendue selon 3 scénarios de marché : favorable, médian et défavorable.



FCPI

FINANCER L'INNOVATION

OBJECTIF DÉFISCALISATION

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

● Niveau de risque : 6

DURÉE CONSEILLÉE

10 ans

RENDEMENT

● Très variable : il dépend du succès des sociétés sélectionnées par le gérant

LES PLUS

- Forte défiscalisation
- Cumulable avec la réduction d'impôt liée à un placement dans un fonds d'investissement de proximité (FIP, voir page 64)

LES MOINS

- Produit à haut risque
- Frais très élevés (de gestion notamment, de 3 à 5 % par an) confisquant une partie de l'avantage fiscal

Les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) appartiennent à la famille des fonds communs de placement à risques (FCPR). Ils permettent aux particuliers d'investir dans le capital d'entreprises non cotées en Bourse et leur donnent droit à une réduction d'impôt sur le revenu ou sur la fortune. Le capital d'un FCPI est en effet investi à hauteur de 70 % au minimum dans des titres non cotés de petites et moyennes entreprises (PME) européennes innovantes de moins de 10 ans et de moins de 250 salariés. Ces produits s'adressent plus particulièrement aux contribuables fortement imposés ou soumis à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF).

DISPONIBILITÉ

Blocage de l'épargne : pour bénéficier de l'avantage fiscal, vous devez conserver vos parts de FCPI pendant au moins 5 ans. En pratique, les FCPI ont une durée de vie de l'ordre de 8 à 10 ans, et il n'est guère possible d'en sortir avant terme.

ACCESSIBILITÉ

Souscription minimale : la valeur d'une part (à partir de quelques centaines d'euros).

VIE DU PLACEMENT

Les sociétés dans lesquelles le fonds est investi sont généralement de jeunes entreprises en forte croissance mais dont les perspectives de développement sont souvent incertaines. Conséquence : le risque est grand pour l'épargnant de ne pas récupérer la totalité de son capital. De plus, le rendement d'un FCPI n'est connu que le jour où il arrive à échéance. Les performances sont d'ailleurs très

variables d'un produit à l'autre. De nombreux épargnants ont été déçus ces dernières années par des résultats nuls, voire négatifs sur 10 ans.

FRAIS

Ils sont très élevés : au moment de la souscription des parts de FCPI, des droits d'entrée sont généralement à payer. Même s'ils sont négociables, ils peuvent aller jusqu'à 5 % du montant investi. Des frais de fonctionnement et de gestion du fonds peuvent également être facturés tous les ans (de l'ordre de 3 à 4 % de l'investissement). Bonne nouvelle néanmoins : depuis le 22 décembre 2016, ces frais sont plafonnés. Ils ne peuvent désormais plus dépasser 30 % de votre versement initial pendant toute la durée de l'investissement.

FISCALITÉ

Avantage fiscal d'entrée : vous pouvez déduire de votre impôt sur le revenu 18 % de votre investissement réel (versement diminué des frais d'entrée payés) dans la limite de 12 000 € par an (24 000 € pour un couple). Soit une réduction d'impôt sur le revenu de 2 160 € au maximum pour une personne seule ou de 4 320 € au maximum pour un couple. Sous certaines conditions, les contribuables imposables à l'ISF peuvent déduire de leur ISF jusqu'à 50 % de leur investissement dans la limite de 18 000 € par an. Le cumul des deux déductions n'est pas autorisé.

Plus-values à la sortie : elles sont exonérées d'impôt à condition d'avoir conservé vos parts pendant au moins 5 ans, mais sont soumises aux prélèvements sociaux (15,5 %).



FIP

POUR FINANCER LES PME RÉGIONALES

OBJECTIF DÉFISCALISATION

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

● Niveau de risque : 6

DURÉE CONSEILLÉE
10 ans

RENDEMENT

● Très variable : il dépend du succès des sociétés sélectionnées par le gérant

LES PLUS

- Forte défiscalisation
- Avantage fiscal majoré pour les FIP spécialisés sur la région Corse
- Cumulable avec la réduction d'impôt liée à l'investissement dans un fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI, voir page 63)

LES MOINS

- Produit à haut risque
- Frais très élevés (notamment de gestion, de 3 à 5 % par an) confisquant une partie de l'avantage fiscal

Les fonds d'investissement de proximité (FIP) appartiennent à la famille des fonds communs de placement à risques (FCPR). Ils permettent aux particuliers d'entrer au capital de petites et moyennes entreprises (PME) françaises et de soutenir ainsi leur développement tout en bénéficiant d'une réduction d'impôt sur le revenu ou sur la fortune. Chaque FIP est obligatoirement investi à hauteur de 70 % au minimum dans le capital de PME françaises non cotées situées dans 4 régions limitrophes. Ces PME doivent avoir moins de 8 ans. Ces produits s'adressent plus particulièrement aux contribuables fortement imposés ou soumis à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF).

DISPONIBILITÉ

Blocage de l'épargne : pour bénéficier de l'avantage fiscal, vous devez conserver vos parts de FIP pendant au moins 5 ans. Mais attention, la plupart des gérants de FIP imposent de conserver les parts pendant toute la durée de vie du fonds, soit en général de 8 à 10 ans.

ACCESSIBILITÉ

Souscription minimale : la valeur d'une part (à partir de quelques centaines d'euros).

VIE DU PLACEMENT

Les fonds sont généralement investis dans de jeunes entreprises régionales à fort potentiel. Leur développement est néanmoins incertain. Conséquence : le risque est grand pour l'épargnant de ne pas récupérer la totalité de son capital. De plus, le rendement d'un FIP n'est connu que le jour où il arrive à échéance. Les performances sont d'ailleurs très

variables d'un produit à l'autre. De nombreux épargnants ont été déçus ces dernières années par des résultats nuls, voire négatifs sur 10 ans.

FRAIS

Ils sont très élevés : au moment de la souscription, des droits d'entrée sont généralement à payer. Même s'ils peuvent être négociés, ils sont susceptibles d'aller jusqu'à 5 % du montant investi. Des frais de gestion du fonds peuvent également être facturés tous les ans (de l'ordre de 3 à 4 % de l'investissement). Bonne nouvelle, néanmoins : depuis décembre 2016, ces frais sont plafonnés. Ils ne peuvent désormais plus dépasser 30 % de votre versement initial pendant toute la durée de l'investissement.

FISCALITÉ

Avantage fiscal d'entrée : vous avez le choix entre deux avantages fiscaux. Vous pouvez déduire de votre ISF jusqu'à 50 % (sous conditions) de votre investissement dans la limite de 18000 € par an. Ou choisir de déduire de votre impôt sur le revenu 18 % de votre investissement réel (versement diminué des frais d'entrée payés) dans la limite de 12000 € par an (24000 € pour un couple). Bon à savoir : les FIP spécialisés sur la région Corse ouvrent droit à une réduction d'impôt de 38 % (au lieu de 18 %) dans la limite de 12000 € par an (24000 € pour un couple). Et ce, indépendamment du plafond de 12000 € fixé pour les FIP régionaux "classiques".

Plus-values à la sortie : elles sont exonérées d'impôt à condition de conserver vos parts au moins 5 ans, mais soumises aux prélèvements sociaux (15,5 %). ■



FONDS PROFILÉS

DIVERSIFIER LE RISQUE

OBJECTIF PERFORMANCE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : de 4 à 6, selon le profil choisi. Même sur le moins risqué, le capital peut baisser

DURÉE CONSEILLÉE

2 à 6 ans

RENDEMENT

- Variable : il dépend de la performance des marchés boursiers, de la composition du fonds et du jour d'achat et de vente des parts

LES PLUS

- Composition du fonds censée refléter votre "désir" de risque
- Moyen pratique de diversifier son patrimoine
- Le gérant s'occupe de tout

LES MOINS

- Capital non garanti
- Qualité très variable selon les gestionnaires
- Les frais

Les fonds profilés sont des produits boursiers "clés en main" permettant à l'épargnant de choisir un niveau de risque et de déléguer la gestion d'un portefeuille à un professionnel. Concrètement, il s'agit de fonds communs de placement (FCP) ou de sicav investis en actions, obligations et titres monétaires en fonction du profil choisi (prudent, équilibré, dynamique). Plus le risque est élevé, plus la part d'actions est importante, et donc plus les possibilités de gains ou de pertes sont grandes.

DISPONIBILITÉ

Une disponibilité totale : vous pouvez vendre vos parts à tout moment.

ACCESSIBILITÉ

Souscription minimale : la valeur d'une part (à partir de quelques dizaines d'euros).

Une composition à vérifier : la structure de chaque fonds varie en fonction du degré de risque. Mais attention, chaque banque a sa propre vision du risque : alors que certaines mettent 50 % d'actions dans leur profil le plus risqué, d'autres en incluent 80 %. Il est donc indispensable de vérifier dans le document d'information clé pour l'investisseur (Dici) ce que contient chaque fonds avant de souscrire.

VIE DU PLACEMENT

Vous pouvez placer vos parts de fonds profilés dans des "enveloppes" spécifiques : assurance-vie, plan d'épargne en actions (PEA), plan d'épargne d'entreprise (PEE)... Vous pouvez toujours vendre vos parts à tout moment, mais il vaut mieux ne pas retirer immédiatement l'argent ainsi disponible, afin de conserver l'avantage fiscal proposé par ces enveloppes.

FRAIS

Ils varient selon les fonds et les intermédiaires financiers.

- À la souscription : de 0 à 5 %.
- Frais de gestion annuels : de 1 à 2,5 %.

FISCALITÉ

Pendant la durée du placement : les revenus perçus sur un fonds profilé sont soit réinvestis automatiquement dans le fonds et ne sont alors pas soumis à l'impôt, soit distribués à l'épargnant. Ils sont alors fiscalisés (voir page 61).

À la sortie : les plus-values réalisées sont soumises aux prélèvements sociaux (15,5 %) et à l'impôt sur le revenu après application d'un abattement pour durée de détention. Les parts vendues doivent avoir été conservées au sein d'un compte titres et le fonds devait comporter au moins 75 % de parts ou d'actions de sociétés. Les parts de fonds détenues dans un PEA, une assurance-vie ou un PEE bénéficient d'une fiscalité plus favorable. ■

Repères

DES FONDS FLEXIBLES POUR DÉJOUER LES CRISES

■ Les banques proposent de plus en plus de fonds "flexibles". Ici, le gérant fait évoluer la répartition du fonds entre actions, obligations et monétaires. Ainsi, ces fonds peuvent détenir, selon le moment, de 0 à 100 % d'actions. Objectif : bénéficier des hausses de la Bourse et amortir les baisses. Le hic : les erreurs du gérant se paient cher.



FONDS D'INVESTISSEMENT

EN IMMOBILIER VIAGER

OBJECTIF PIERRE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : 3

DURÉE CONSEILLÉE

De 10
à 15 ans

RENDEMENT

- De 5 à 6 % par an

LES PLUS

- Achat en viager sans le côté affectif de l'opération (connaître le créancier et attendre sa disparition...)
- Possibilité de profiter de l'envolée des prix de la pierre sans être soumis à la fiscalité immobilière

LES MOINS

- Certains fonds ne disposent pas d'un nombre suffisant de biens pour un partage du risque
- Le rendement n'est pas garanti
- Difficile de revendre ses parts

UNE MUTUALISATION DU RISQUE

Les fonds d'investissement en immobilier viager proposent aux particuliers d'investir de manière collective dans l'immobilier en viager. Le principe est simple : au lieu d'acheter en direct un logement en viager, vous achetez des parts d'organismes de placement collectif (sicav, fonds commun de placement à risques...). Comme dans un achat en viager classique, le prix d'achat est inférieur à celui d'un logement "normal", mais vous ne toucherez aucun revenu jusqu'au décès du propriétaire, et donc jusqu'à la vente du bien. À ce moment-là, ce dernier est vendu au prix normal du marché. Les parts du fonds se valorisent avec le temps, d'où une plus-value quasi automatique à leur revente (sauf effondrement entre-temps du marché immobilier) et, surtout, un partage du risque.

À noter Les fonds viagers sont rares.

DISPONIBILITÉ

Il est préférable de garder ses parts au moins 8 ans pour profiter à plein des revenus dégagés par la vente des logements.

ACCESSIBILITÉ

Investissement minimal : il est variable selon les fonds.

Attention Pour acheter des parts de fonds viager, vous devez remplir certains critères fixés par l'Autorité des marchés financiers (AMF) ou confier la gestion de vos parts à un professionnel.

VIE DU PLACEMENT

Les fonds n'achètent en règle générale que des viagers sur une tête, c'est-à-dire

des logements vendus par une personne seule. Jusqu'à son décès, celle-ci occupe le logement, et le fonds lui verse tous les mois de l'argent (on parle de "rente viagère"). À sa mort, le bien est remis en état et revendu. Le fonds n'achète en général que des logements en Île-de-France et sur la Côte d'Azur, des secteurs où le marché immobilier est dynamique et permet d'espérer une revente rapide des logements.

Rendement : variable selon les fonds (de 5 à 6 % par an).

FRAIS

Variables : selon les sociétés de gestion. Exemple, pour la sicav 123 Viager :

- commission de souscription : 6 % ;
- frais de gestion : 1,75 % ;
- commission de rachat (sortie) : 5 % durant les 5 premières années de détention ; 3 % de la 6^e à la 8^e année ; 0 % au-delà.

FISCALITÉ

À la sortie : les gains réalisés sont soumis aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % ainsi qu'à l'impôt sur le revenu selon le régime fiscal des plus-values d'actions. Vous avez droit à un abattement si vous avez gardé vos titres pendant un certain nombre d'années (50 % entre 2 et 8 ans, 65 % passé la 8^e année). ■



LIVRET A

UNE VALEUR SÛRE !

OBJECTIF SÉCURITÉ

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : 0

DURÉE CONSEILLÉE À vie

RENDEMENT

- Taux de 0,75 % net au 1^{er} août 2017

LES PLUS

- Aucune fiscalité
- Épargne disponible à tout moment
- Aucuns frais

LES MOINS

- Plafond de dépôt de 22 950 €
- Rendement modeste sur le long terme

Le livret A est un livret réglementé dont le taux de rémunération est fixé par les pouvoirs publics. C'est un placement d'épargne sans risques, dont les intérêts sont exonérés d'impôt et de prélèvements sociaux. Cette sécurité et cet avantage fiscal en font l'un des produits privilégiés par les épargnants.

DISPONIBILITÉ

Une disponibilité totale : il est possible de retirer son argent à tout moment sans frais. Le livret A peut être associé à une carte de retrait, utilisable en général uniquement dans les distributeurs de la banque où est ouvert le livret.

ACCESSIBILITÉ

Versement minimal à la souscription : 10 €.

Restriction : tous les établissements bancaires peuvent proposer à leurs clients d'ouvrir un livret A. En revanche, il est interdit d'en posséder plus d'un par personne, sous peine de sanction.

VIE DU PLACEMENT

Rémunération : 0,75 % au 1^{er} août 2017. Le taux d'intérêt du livret A est fixé par arrêté du ministère de l'Économie et des Finances, après proposition de la Banque de France. Il peut être modifié 4 fois par an, mais ne l'est généralement que 2 fois (le 1^{er} février et le 1^{er} août). En principe, ce taux est calculé selon une formule mathématique qui repose principalement sur le niveau de l'inflation. Le 1^{er} août 2017, cette formule aurait dû aboutir à un taux de 1 %, mais le ministre de l'Économie a décidé de le maintenir inchangé à 0,75 %. Les intérêts cumulés sur l'année sont calculés au 31 décembre et ajoutés au capital, ouvrant droit à des intérêts à leur tour.

Versements et retraits minimaux : leur montant doit être de 10 € au moins. Seule exception : pour les livrets ouverts à La Banque postale, le montant minimal de chaque opération est fixé à 1,50 €. Le livret A ne peut être à découvert.

Intérêts : les sommes placées ne produisent des intérêts que si vous les laissez sur votre livret pendant des quinzaines civiles complètes (du 1^{er} au 15 du mois, ou du 16 à la fin du mois). C'est-à-dire que les intérêts ne sont effectivement calculés que le 1^{er} et le 16 de chaque mois. Concrètement, un versement effectué entre le 1^{er} et le 15 du mois ne commence à produire des intérêts qu'à partir du 16 du même mois.

Attention Cette "règle des quinzaines" s'applique également en cas de retrait. Autrement dit, une somme retirée du compte entre le 1^{er} et le 15 du mois cesse de produire des intérêts à compter du 30 ou du 31 du mois précédent. Mieux vaut donc effectuer vos dépôts avant le 1^{er} ou le 15 du mois, et attendre le 1^{er} ou le 16 du mois pour un retrait. Faute de quoi, à 1 jour près, vous perdez une quinzaine d'intérêts.

Plafond global de dépôt : 22 950 €. Une fois ce montant atteint, il n'est plus possible d'effectuer des versements sur le livret. Cependant, la banque continue à y créditer les intérêts annuels, pouvant dès lors porter le montant épargné au-delà des 22 950 € autorisés.

FRAIS

Aucuns : l'ouverture comme la clôture d'un livret A sont gratuites.

FISCALITÉ

Aucune : les intérêts sont exonérés d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux. ■



LIVRET BANCAIRE

UN COMPLÉMENT AUX LIVRETS RÉGLEMENTÉS

OBJECTIF
SÉCURITÉ

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

● Niveau de risque : 0

DURÉE
CONSEILLÉE

Variable
selon
le taux

RENDEMENT

● Taux de 0,1 à 1,06 % brut (hors promotion), selon les banques

LES PLUS

- Disponibilité totale des fonds
- Pas de frais

LES MOINS

- Rémunération faible après imposition et prélèvements sociaux

Souvent appelés "comptes sur livret", les livrets bancaires sont des placements d'épargne à court terme et sans risques. Leur rémunération est librement fixée par chaque banque, mais elle est généralement proche de celle des livrets réglementés – livret de développement durable et solidaire (LDDS, voir page 69), par exemple. À la différence des intérêts de ces derniers, ceux des livrets bancaires sont fiscalisés. Pour les contribuables faiblement ou non imposés, ils sont donc peu intéressants.

DISPONIBILITÉ

Totale : il est possible de retirer son argent à tout moment sans frais.

ACCESSIBILITÉ

Versement minimal à l'ouverture : il est librement fixé par les banques. Les conditions d'ouverture et les règles de fonctionnement des livrets bancaires varient en effet d'un établissement à l'autre.

VIE DU PLACEMENT

Taux d'intérêt : le taux de rémunération proposé par un livret bancaire n'est pas garanti dans le temps. Il peut augmenter ou diminuer sur simple décision de la banque qui le distribue. Les intérêts cumulés sur l'année sont calculés au 31 décembre et s'ajoutent au capital, produisant eux-mêmes des intérêts l'année suivante.

Attention Comme pour le livret A, les sommes placées ne produisent des intérêts que si vous respectez la "règle des quinze jours" (voir page 67).

Promotions : pour attirer les épargnants, les banques en ligne proposent régulièrement des livrets avec un taux de

rémunération largement supérieur à celui des banques traditionnelles. Si ces offres sont attirantes, elles sont généralement réservées aux nouveaux clients et limitées dans le temps. Passé un certain délai, le taux d'intérêt servi retombe à un niveau beaucoup plus bas.

FRAIS

Aucuns : l'ouverture et la clôture d'un livret bancaire sont gratuites, tout comme les versements et les retraits.

FISCALITÉ

Intérêts : ils sont soumis à l'impôt sur le revenu au barème progressif. Avant leur versement sur votre livret, les revenus subissent un acompte fiscal de 24 %, ainsi que des prélèvements sociaux au taux de 15,5 %.

À noter Après le versement des intérêts, vous devez indiquer dans votre déclaration des revenus leur montant brut, afin de permettre au fisc de calculer l'impôt que vous devez réellement. Si la somme prélevée à la source par votre banque se révèle trop élevée (foyer imposé à un taux marginal de moins de 24 %), le montant payé en trop est alors déduit de votre impôt total. À l'inverse, si le prélèvement de 24 % est insuffisant au regard du taux d'imposition de votre foyer, ce qu'il vous reste à payer va s'ajouter à l'impôt dû sur vos autres revenus. Les épargnants dont le revenu fiscal de référence de l'année N-1 est inférieur à 25000 € pour une personne seule ou à 50000 € pour un couple peuvent demander à leur banque (au plus tard le 30 novembre de l'année précédant celle du paiement des intérêts) d'être dispensés du prélèvement de 24 %. ■



LDDS (EX-LDD)

UN COMPAGNON DU LIVRET A

OBJECTIF SÉCURITÉ

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : 0

DURÉE CONSEILLÉE

Autant que souhaité

RENDEMENT

- Taux de 0,75 % net actuellement

LES PLUS

- Aucune fiscalité (non soumis aux prélèvements sociaux et à l'impôt sur le revenu)
- Épargne disponible à tout moment
- Aucuns frais

LES MOINS

- Plafond de dépôt de 12 000 €
- Rendement modeste sur le long terme

Complément idéal du livret A, le livret de développement durable et solidaire (LDDS) est un livret réglementé dont le taux de rémunération est fixé par les pouvoirs publics. Tout comme le livret A, il est l'un des meilleurs placements pour la trésorerie des épargnants quel que soit leur niveau d'imposition.

DISPONIBILITÉ

Une disponibilité totale : il est possible de retirer son argent à tout moment sans frais. Le LDDS peut être associé à une carte de retrait, utilisable en général uniquement dans les distributeurs de la banque où est ouvert le livret.

ACCESSIBILITÉ

Versement minimal à la souscription : il est librement fixé par les banques, mais est généralement de 15 €.

Restriction : seules les personnes majeures domiciliées fiscalement en France ainsi que les mineurs disposant de revenus personnels et ayant demandé une imposition séparée peuvent ouvrir un LDDS.

Attention Il est interdit de posséder plus d'un LDDS par personne (2 livrets de ce type au maximum par foyer fiscal).

VIE DU PLACEMENT

Rémunération : le taux d'intérêt du LDDS est aligné sur celui du livret A, soit 0,75 % au 1^{er} août 2017. Les intérêts cumulés sur l'année sont calculés au 31 décembre et s'ajoutent l'année suivante au capital.

Calcul des intérêts : les sommes placées ne produisent des intérêts que si vous les laissez sur votre livret quinzaines civiles

complètes (du 1^{er} au 15 du mois, ou du 16 à la fin du mois). Les intérêts ne sont en effet calculés que le 1^{er} et le 16 de chaque mois. Concrètement, un versement entre le 1^{er} et le 15 du mois ne commence à produire des intérêts qu'à partir du 16 du même mois.

Attention Cette "règle des quinzaines" s'applique aussi en cas de retrait. Autrement dit, un retrait effectué entre le 1^{er} et le 15 du mois cesse de produire des intérêts à compter du 30 ou du 31 du mois précédent. Mieux vaut donc effectuer vos dépôts avant le 1^{er} ou le 15 du mois, et attendre le 1^{er} ou le 16 du mois pour un retrait. Faute de quoi, à 1 jour près, vous perdez une quinzaine d'intérêts.

Versements et retraits : leur montant est libre. Le compte ne doit néanmoins jamais être à découvert.

Plafond des versements : 12 000 €. Une fois ce maximum atteint, il n'est plus possible d'effectuer des versements sur son LDDS. Cependant, la banque continue à y créditer les intérêts annuels, pouvant dès lors porter le montant épargné au-delà des 12 000 € autorisés.

FRAIS

Aucuns : l'ouverture comme la clôture d'un LDDS sont gratuites.

FISCALITÉ

Aucune : les intérêts sont exonérés d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux. ■





LIVRET D'ÉPARGNE POPULAIRE

POUR LES PETITS CONTRIBUABLES

OBJECTIF SÉCURITÉ

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 0

DURÉE CONSEILLÉE

Autant que possible

RENDEMENT

• Taux de 1,25 % net actuellement (toujours supérieur au taux du livret A de 0,5 point)

LES PLUS

- Aucune fiscalité (non soumis aux prélèvements sociaux et à l'impôt sur le revenu)
- Épargne disponible à tout moment
- Aucuns frais

LES MOINS

• Dépôt plafonné à 7 700 € (hors capitalisation des intérêts)

Réglementé par les pouvoirs publics, le livret d'épargne populaire (LEP) est un placement garanti et exonéré d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux. Réservé aux ménages peu ou non imposés, il offre une rémunération supérieure à celle des autres livrets réglementés.

DISPONIBILITÉ

Totale : il est possible de retirer son argent à tout moment sans frais. Le LEP peut être associé à une carte de retrait, utilisable en général uniquement dans les distributeurs de la banque où est ouvert le livret.

ACCESSIBILITÉ

Versement minimal à l'ouverture : 30 €.

Souscription : seules les personnes domiciliées fiscalement en France et dont le revenu fiscal de référence est inférieur à un certain montant (*voir tableau ci-dessous*) peuvent ouvrir un LEP. Exemple : pour une ouverture en 2017, vous devez présenter à votre banque votre avis d'imposition (ou de non-imposition) 2016 indiquant votre revenu fiscal de référence de 2015.

Attention : Il est interdit de posséder plus d'un LEP par personne (dans la limite de 2 livrets de ce type par foyer fiscal).

Clôture : lorsqu'un épargnant ne remplit

plus les conditions fixées par la loi pour bénéficier d'un LEP, il doit demander à sa banque de le fermer, au plus tard le 31 mars de la 2^e année suivant celle où il a pu, pour la dernière fois, fournir la preuve qu'il était éligible à ce livret.

VIE DU PLACEMENT

Rémunération : 1,25 % au 1^{er} août 2017. Elle est toujours supérieure au taux d'intérêt du livret A de 0,5 point.

Versements et retraits : leur montant est libre. Le compte ne peut être à découvert.

Calcul des intérêts : comme pour tout livret, les intérêts sont calculés par quinzaines civiles entières (*voir page 67*).

Montant maximal du livret : 7 700 €.

Une fois ce plafond atteint, il n'est plus possible d'effectuer des versements sur son LEP. Cependant, la banque continue à y créditer les intérêts annuels, pouvant dès lors porter le montant épargné au-delà des 7 700 € autorisés.

FRAIS

Aucuns : l'ouverture comme la clôture d'un LEP sont gratuites.

FISCALITÉ

Aucune : les intérêts sont exonérés d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux. ■

Revenu fiscal de référence 2015 maximal pour ouvrir un LEP en 2017				
Composition du foyer fiscal	Métropole	Guadeloupe, Martinique ou Réunion	Guyane	Mayotte
1 part (célibataire)	19 275 €	22 808 €	23 847 €	35 736 €
2 parts (couple)	29 567 €	33 403 €	35 558 €	53 279 €
2,5 parts (couple avec 1 enfant)	34 713 €	38 549 €	40 704 €	60 988 €



LIVRET JEUNE

LA TIRELIRE IDÉALE POUR LES 12-25 ANS

OBJECTIF SÉCURITÉ

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 0

DURÉE CONSEILLÉE

Jusqu'à l'âge de 25 ans

RENDEMENT

• Taux de 0,75 à 2,5 %, selon les banques, avec une majorité entre 1,75 et 2 %

LES PLUS

- Aucune fiscalité (intérêts non soumis aux prélèvements sociaux ni à l'impôt sur le revenu)
- Épargne disponible à tout moment
- Aucuns frais

LES MOINS

- Plafond de dépôt à 1 600 €

Réservé aux 12-25 ans résidant en France, le livret Jeune permet de placer ses économies à un taux privilégié et sans impôt. Sa rémunération varie selon les banques, sans pouvoir tomber au-dessous du taux du livret A. C'est sans conteste le meilleur placement d'épargne de tout le marché !

DISPONIBILITÉ

Une disponibilité totale : il est possible de récupérer son argent à tout moment. Toutefois, si le titulaire du compte a moins de 16 ans, il doit obtenir l'autorisation de son représentant légal pour effectuer ce type d'opération.

À noter Cette autorisation peut être permanente à hauteur d'un certain montant hebdomadaire. Le livret Jeune peut être associé à une carte de retrait, utilisable en général uniquement dans les distributeurs de la banque où le livret est ouvert.

ACCESSIBILITÉ

Versement minimal à l'ouverture : il est librement fixé par les banques, mais est généralement de 10 €. Un mineur n'est pas obligé (formellement) d'être accompagné de son représentant légal pour ouvrir un livret Jeune, mais il doit indiquer le nom et les coordonnées de celui-ci. Un seul livret est autorisé par personne.

VIE DU PLACEMENT

Rémunération : le taux d'intérêt est fixé en toute liberté par chaque établissement bancaire, mais il doit être au moins égal au taux du livret A (0,75 % au 1^{er} août 2017). Les banques se battant pour capter la jeune clientèle et la fidéliser, elles proposent souvent un taux séduisant (*voir*

tableau ci-dessous). Les intérêts cumulés sur l'année sont calculés au 31 décembre et ajoutés au capital l'année suivante.

Versements et retraits : la plupart des banques exigent que chaque opération soit au minimum de 10 €. Le compte ne peut jamais être à découvert.

Montant maximal du livret : 1 600 €. Une fois ce plafond atteint, il n'est plus possible d'effectuer des versements sur le livret. Cependant, la banque continue à y créditer les intérêts annuels, pouvant dès lors porter le montant épargné au-delà des 1 600 € autorisés.

Règle des quinzaines : comme pour tout livret, les intérêts sont calculés sur les sommes placées par quinzaines civiles entières (*voir page 67*).

FRAIS

Aucuns : l'ouverture comme la clôture d'un livret Jeune sont gratuites.

FISCALITÉ

Aucune : les intérêts sont exonérés d'impôt et de prélèvements sociaux. ■

Taux du livret Jeune (au 4 août 2017)

ÉTABLISSEMENT	RÉMUNÉRATION NETTE
Macif	2,25 %
BNP Paribas	2 %
HSBC	2 %
Société générale	2 %
CIC	1,75 %
LCL	1,75 %
La Banque postale	1,65 %
Caisse d'épargne Île-de-France	1,50 %
Crédit coopératif	1,25 %



OPCI

DES FONDS IMMOBILIERS LIQUIDES ET ACCESSIBLES

OBJECTIF
PIERRE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

● Niveau de risque : 4

DURÉE
CONSEILLÉE

8 ans

RENDEMENT

● Varie d'une société de gestion à l'autre (de 1 à 5 % en moyenne)

LES PLUS

- Possibilité d'investir dans l'immobilier sans acheter un immeuble "en dur"
- Liquidité forte, avec possibilité de récupérer son argent en quelques jours (sauf situations exceptionnelles)

LES MOINS

- Fonds pas totalement investis dans l'immobilier physique et renfermant aussi des actions de sociétés foncières, d'où un risque majoré
- Frais élevés
- Pas de garantie en matière de capital

Les organismes de placement collectif immobilier (OPCI) sont des fonds qui permettent aux particuliers d'investir dans l'immobilier tertiaire (bureaux, commerces...). En achetant des parts d'un OPCI, vous devenez donc propriétaire d'une partie de son patrimoine. À ce titre, vous percevez régulièrement des loyers.

À noter Les OPCI sont composés de 60 à 90 % d'immobilier et de 10 % au minimum de produits liquides (sicav, actions, obligations...), ce qui rend plus facile la revente des parts.

DISPONIBILITÉ

Totale : il est possible de demander le rachat de vos parts à tout moment en passant un simple ordre de vente auprès de votre intermédiaire. L'opération est alors automatiquement effectuée à la prochaine cotation de l'OPCI (en général, 1 ou 2 fois par mois). Néanmoins, il est conseillé de garder vos parts au moins 8 ans.

ACCESSIBILITÉ

Souscription minimale : la valeur d'une part (à partir de quelques dizaines d'euros). Au 31 décembre 2016, seulement 13 OPCI étaient ouverts au grand public (les autres étant réservés aux investisseurs institutionnels).

VIE DU PLACEMENT

Vous n'avez rien à faire : une fois le fonds souscrit, c'est le professionnel qui s'occupe de tout. Vous recevez juste régulièrement des comptes rendus pour suivre la vie du fonds.

Rendement : il varie énormément d'un OPCI à l'autre et le capital n'est pas garanti.

FRAIS

Élevés : mais ils varient selon les sociétés de gestion. Comptez de 3 à 10 % de frais d'entrée et de 1,5 à 3 % de frais de gestion annuels.

FISCALITÉ

Revenus distribués : tout dépend de la forme juridique de l'OPCI. S'il s'agit d'une société de placement à prépondérance immobilière à capital variable (SPPICAV), ils sont imposés comme des dividendes (voir page 61). En revanche, s'il s'agit d'un fonds de placement immobilier (FPI), ils sont fiscalisés comme des revenus fonciers.

Plus-values à la revente : tout dépend de la forme juridique de l'OPCI. S'il s'agit d'une SPPICAV, elles sont soumises au même régime fiscal que les plus-values d'actions (voir page 61). En revanche, s'il s'agit d'un FPI, elles sont soumises au régime fiscal des plus-values de cession de valeurs immobilières. ■

Repères

BIEN LIRE LA NOTICE

■ L'offre en matière d'OPCI n'est pas standardisée. Il est donc impératif de lire attentivement le document d'information clé pour l'investisseur (Dici). Pensez à bien examiner également le niveau de risque, très variable d'un OPCI à l'autre.



PLAN D'ÉPARGNE EN ACTIONS

LA BOURSE SANS LA CASE IMPÔT

**OBJECTIF
PERFORMANCE**

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 5

**DURÉE
CONSEILLÉE**

**Au moins
5 ans,
de préférence
8 ans**

RENDEMENT

• Il dépend de l'évolution des marchés et des titres détenus

LES PLUS

- Fiscalité très clémente : sous réserve de garder son plan au moins 5 ans, les gains sont exonérés d'impôt
- Plafond de versements généreux (150 000 €)

LES MOINS

- Lourde imposition des gains en cas de retrait moins de 5 ans après l'ouverture du plan
- Investissements limités aux actions européennes, sauf exception

Un plan d'épargne en actions (PEA) permet aux particuliers d'investir en Bourse. Il s'agit d'un placement risqué, puisque boursier. Toutefois, afin de favoriser les investissements de ce type, le PEA bénéficie d'avantages fiscaux. Ainsi, après 5 années de détention, les revenus et les plus-values échappent à l'impôt sur le revenu (mais pas aux prélèvements sociaux).

Attention Seules les actions européennes et les parts de placements collectifs investis au moins à 75 % en actions européennes peuvent être achetées ou vendues au sein d'un PEA.

DISPONIBILITÉ

Totale : vous pouvez effectuer un retrait à tout moment sur votre PEA. Néanmoins, tout retrait avant le 8^e anniversaire du plan entraîne sa fermeture. Et tout retrait avant 5 ans vous fait perdre l'avantage fiscal (voir ci-après).

ACCESSIBILITÉ

Restriction : seules les personnes domiciliées fiscalement en France peuvent ouvrir un PEA.

Attention Il est interdit d'en posséder plus d'un par personne (2 PEA au plus pour un couple soumis à imposition commune), et les personnes à votre charge fiscalement ne peuvent détenir un PEA. Vous pouvez néanmoins détenir simultanément un PEA et un PEA-PME (voir page suivante).

VIE DU PLACEMENT

Versement minimal à l'ouverture : aucun minimum n'est exigé.

Achat et vente de titres : seul l'argent versé sur le compte en espèces de votre

PEA peut être utilisé pour acheter des actions. Autrement dit, vous ne pouvez pas payer les titres de votre PEA avec votre compte bancaire habituel. De même, lorsque vous vendez des actions de votre PEA, le montant de la vente est déposé sur le compte en espèces du plan.

Rendement : il dépend de l'évolution des marchés et des actions que vous détenez.

Attention Le capital n'est pas garanti. Vous n'êtes donc pas sûr de récupérer la totalité des sommes investies.

Montant maximal des versements : 150 000 €. En cas de retrait après le 8^e anniversaire de votre plan, vous ne pouvez plus y effectuer de nouveaux versements.

FRAIS

Des frais de courtage sont facturés lors de l'achat et de la vente de vos titres, ainsi que des droits d'entrée lors de l'achat de vos parts de placements collectifs. D'autres frais liés à la vie de votre plan peuvent être à régler.

FISCALITÉ

Tout retrait effectué avant la fin de la 5^e année de détention entraîne des pénalités fiscales. Après 5 ans, les plus-values réalisées et les dividendes sont exonérés d'impôt sur le revenu.

Fiscalité des retraits : elle dépend de la date à laquelle ils ont été effectués.

- Avant 2 ans : 22,5 % du gain net (plus 15,5 % de prélèvements sociaux).
- Entre 2 et 5 ans : 19 % (plus 15,5 % de prélèvements sociaux).
- Après 5 ans : uniquement les prélèvements sociaux (au taux en vigueur lors de la réalisation des gains : 15,5 % actuellement).



PEA-PME

LE PEA CONSACRÉ AUX PME ET AUX ETI

OBJECTIF
PERFORMANCE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 5

DURÉE
CONSEILLÉE

Au moins
5 ans, de
préférence
8 ans

RENDEMENT

• Il dépend de l'évolution des marchés et des titres que vous détenez

LES PLUS

- Fiscalité très clémente : sous réserve de garder son plan au moins 5 ans, les gains sont exonérés d'impôt
- Plafond de versements élevé (75 000 €)
- Possibilité de détenir simultanément un PEA-PME et un PEA

LES MOINS

- Imposition des gains lourde en cas de retrait avant les 5 ans du plan
- Le nombre de produits financiers éligibles au PEA-PME est assez limité

Un plan d'épargne en actions PME (PEA-PME) permet aux particuliers d'investir en Bourse dans de petites et moyennes entreprises (PME) et (ou) des entreprises de taille intermédiaire (ETI). En contrepartie du risque lié à ce type d'investissements, le PEA-PME ouvre droit à une fiscalité allégée. Concrètement, passé le 5^e anniversaire du plan, les plus-values réalisées et les dividendes reçus sont exonérés d'impôt (mais pas de prélèvements sociaux).

Attention Seules les actions de certaines PME et entreprises de taille intermédiaire, ainsi que les parts d'organismes de placement collectif (OPC) investis au moins à 75 % en PME ou en ETI peuvent être achetées ou vendues au sein d'un PEA-PME.

DISPONIBILITÉ

Totale : vous pouvez effectuer un retrait à tout moment sur votre PEA-PME. En revanche, tout retrait avant le 8^e anniversaire du plan entraîne sa fermeture. Et tout retrait avant 5 ans vous fait perdre l'avantage fiscal.

ACCESSIBILITÉ

Restriction : pour ouvrir un PEA-PME, vous devez obligatoirement être domicilié fiscalement en France.

Attention Il est interdit d'en posséder plus d'un par personne (2 PEA-PME au plus pour un couple soumis à imposition commune). Vous pouvez néanmoins détenir simultanément un PEA et un PEA-PME (voir page 73).

VIE DU PLACEMENT

Versement minimal à l'ouverture : aucun minimum n'est exigé.

Achat et vente de titres : seul l'argent versé sur le compte en espèces de votre PEA-PME peut être utilisé pour acheter des actions. Autrement dit, vous ne pouvez pas payer les titres de votre PEA-PME avec votre compte bancaire habituel. De même, lorsque vous vendez des actions de votre PEA-PME, le montant de la vente est déposé sur le compte en espèces du plan.

Rendement : il dépend de l'évolution des marchés et des titres que vous détenez.

Attention Le capital n'est pas garanti. Vous n'êtes donc pas sûr de récupérer la totalité des sommes que vous avez investies.

Montant maximal des versements : 75 000 €. En cas de retrait après le 8^e anniversaire de votre plan, vous ne pouvez plus y effectuer de nouveaux versements.

FRAIS

Des frais de courtage sont facturés lors de l'achat et de la vente de vos titres, ainsi que des droits d'entrée lors de l'achat de parts de placement collectif. D'autres frais liés à la vie de votre plan peuvent également être à payer.

FISCALITÉ

Tout retrait effectué avant la fin de la 5^e année de détention entraîne des pénalités fiscales.

Fiscalité des retraits : elle dépend de la date à laquelle ils ont été effectués.

- Avant 2 ans : 22,5 % du gain net (plus 15,5 % de prélèvements sociaux).
- Entre 2 et 5 ans : 19 % (plus 15,5 % de prélèvements sociaux).
- Après 5 ans : uniquement les prélèvements sociaux (au taux en vigueur lors de la réalisation des gains, soit 15,5 % actuellement).



PLAN D'ÉPARGNE-LOGEMENT (PEL)

POUR OBTENIR UN PRÊT... OU PAS

OBJECTIF PIERRE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 0

DURÉE CONSEILLÉE

De 4
à 15 ans

RENDEMENT

• Taux de 1 %
(avant ponction des
prélèvements sociaux)

LES PLUS

- Le meilleur placement sécuritaire sur 4 ans
- Pas de frais
- Prime d'État en cas de crédit immobilier à la sortie
- Faible fiscalité
- Possibilité, sous conditions, de céder ses droits à prêt

LES MOINS

- Versements réguliers obligatoires
- Tout retrait avant 4 ans entraîne la clôture du PEL

Le plan d'épargne-logement (PEL) est un produit d'épargne réglementé dont les intérêts échappent en partie à l'impôt. Tout comme le compte d'épargne-logement (CEL, voir page 60), il ouvre droit à un prêt épargne-logement (voir Repères ci-dessous). Il constitue aujourd'hui l'un des produits de placement sécurisés les mieux rémunérés.

DISPONIBILITÉ

Totale : vous pouvez récupérer l'argent à tout moment. Mais tout retrait avant 4 ans entraîne la clôture du PEL et des pénalités.

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'attribution : un seul plan est autorisé par titulaire. Vous pouvez néanmoins avoir simultanément un CEL et un PEL, à condition de les ouvrir dans la même banque.

Versement minimal à la souscription : 225 €.

VIE DU PLACEMENT

Versement minimal annuel : 540 €. La fréquence des versements est définie à l'ouverture du contrat (45 € par mois, 135 € par trimestre...).

Versements occasionnels : en plus des versements annuels obligatoires, vous pouvez placer de l'argent sur votre plan quand vous le souhaitez.

Plafond des versements : le montant épargné ne doit pas dépasser 61 200 € (hors capitalisation des intérêts).

À noter Passé le 10^e anniversaire de votre PEL, vous ne pouvez plus y effectuer de versements, mais les sommes placées continuent à produire des intérêts, pendant 5 ans. Enfin, passé son 15^e anniversaire, votre plan est automatiquement trans-

formé en un livret d'épargne classique (cela s'applique uniquement aux PEL ouverts après le 1^{er} mars 2011).

Rémunération : fixée à l'ouverture du PEL, elle est garantie pendant toute la durée d'épargne. Les plans souscrits depuis le 1^{er} août 2016 sont rémunérés à 1 %.

FISCALITÉ

Intérêts : ils sont exonérés d'impôt jusqu'à la veille du 12^e anniversaire du plan, mais soumis chaque année aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 %.

Attention Pour les nouveaux plans ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, les intérêts pourraient être soumis dès la 1^{re} année au prélèvement forfaitaire unique de 30 %.

Prime d'État : également exonérée d'impôt, elle est soumise aux contributions sociales lors de son versement. ■

Repères

LE PRÊT ÉPARGNE-LOGEMENT

- Dès les 3 ans du plan, les intérêts acquis donnent accès à un prêt qui doit financer l'acquisition, la construction ou l'amélioration de votre résidence principale. D'un montant plafonné à 92 000 €, il est d'une durée de 2 à 15 ans.
- Son taux d'intérêt dépend de la période où a été ouvert votre plan (2,2 % hors assurance pour les PEL ouverts après le 1^{er} août 2016).
- Pour un PEL ouvert à partir du 1^{er} mars 2011, une prime d'État est attribuée en cas d'obtention d'un prêt d'au moins 5 000 €. Son montant est plafonné à 1 525 €.



PERP

MOINS D'IMPÔT, MAIS UNE SORTIE EN RENTE

OBJECTIF DÉFISCALISATION

RISQUE



● Niveau de risque : de 0 à 4

DURÉE CONSEILLÉE

Non applicable

RENDEMENT

● 1,8 % en moyenne en 2016 (fonds en euros)

LES PLUS

- Versements déductibles du revenu imposable
- Plus-values exonérées d'impôt
- Versements non concernés par le plafonnement des niches fiscales

LES MOINS

- Blocage des sommes jusqu'à la retraite, sauf exceptions
- Sortie en rente obligatoire à hauteur minimale de 80 % de l'épargne
- Frais souvent élevés

Le plan d'épargne retraite populaire (Perp) est un placement "tunnel". Sauf exceptions, vous ne le débloquentez qu'à votre départ en retraite, sous la forme de rente. Son intérêt principal : la déductibilité du revenu imposable des sommes épargnées.

DISPONIBILITÉ

Aucune, sauf exceptions : l'épargne versée dans un Perp est bloquée jusqu'à votre départ à la retraite. Vous pouvez néanmoins récupérer votre argent plus tôt dans les cas suivants : invalidité, surendettement, décès de votre époux(se) ou partenaire de pacs, expiration des droits au chômage, acquisition de la résidence principale lors de la liquidation de la retraite.

ACCESSIBILITÉ

Ouvert à tous : mais, en pratique, le Perp s'adresse aux contribuables dont le taux marginal d'imposition est d'au moins 30 %.

VIE DU PLACEMENT

Versements : c'est vous qui choisissez leur fréquence et leur montant. Les fonds sont investis dans des supports de votre choix : fonds en euros (à capital garanti) ou unités de compte (plus risquées).

Rémunération : elle varie selon les supports d'investissement qui composent votre Perp (voir tableau page 41).

Sortie : une fois que vous avez "liquidé" votre retraite, l'épargne accumulée dans votre Perp vous est versée sous la forme de rente viagère. Vous avez toutefois le droit de récupérer 20 % de votre épargne immédiatement si le contrat le prévoit, le reste étant alors restitué sous la forme de rente.

Important : si vous mourez avant votre départ à la retraite, la rente à laquelle vous

auriez eu droit peut être reversée à votre époux(se) survivant(e), à vos enfants mineurs ou à la personne que vous avez désignée comme bénéficiaire de votre contrat.

FRAIS

Variables selon les contrats : voir tableau page 41. Les frais sur versements, souvent élevés, peuvent (et doivent !) être négociés.

FISCALITÉ

Pendant la phase d'épargne : vous pouvez déduire de votre revenu imposable (dans la limite d'un plafond) les sommes versées au cours de l'année dans votre Perp.

Attention : Le montant ainsi déductible est plafonné : il figure sur votre avis d'impôt. Les plus-values réalisées durant cette période sont quant à elles exonérées d'impôt.

À la sortie : la rente versée est soumise à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. Si vous avez demandé une sortie partielle en capital, le montant reçu est, au choix, soumis à un prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5 % ou à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux applicables aux pensions de retraite. ■

Repères

RÉSILIER UN PETIT PERP

■ La loi Sapin 2 de décembre 2016 permet aux épargnants faiblement imposés (revenu fiscal de référence inférieur à 25 180 € pour une personne seule en 2017) de "casser" leur Perp dès lors que sa valeur ne dépasse pas 2 000 € et qu'aucun versement n'a été effectué depuis 4 ans.



SCPI

UN FONDS INVESTI DANS L'IMMOBILIER

OBJECTIF PIERRE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : 4

DURÉE CONSEILLÉE

Entre 12
et 15 ans

RENDEMENT

- Entre 3 et 5 %

LES PLUS

- Accès au marché de l'immobilier professionnel, plus rentable que l'immobilier résidentiel
- Partage des risques d'impayés de loyers entre tous les souscripteurs
- Possibilité d'investir dans l'immobilier sans acheter un immeuble "en dur"

LES MOINS

- Longue durée d'immobilisation du capital
- Frais élevés
- Capital non garanti
- Risque de retournement du marché immobilier

Une société civile de placement immobilier (SCPI) collecte auprès d'épargnants des fonds qu'elle emploie à l'acquisition d'immeubles (bureaux, commerces, habitations...) pour les louer. En achetant des parts de SCPI, chaque particulier devient propriétaire d'une partie du patrimoine de cette dernière. À ce titre, il perçoit régulièrement des loyers. En revanche, par rapport à un organisme de placement collectif en immobilier (OPCI, voir page 72), il est moins facile pour lui de revendre ses parts, car les SCPI peuvent être composées à 100 % d'immobilier.

DISPONIBILITÉ

Variable : la vente de parts de SCPI à capital fixe dépend de l'offre et de la demande. Concrètement, il faut attendre qu'une personne se porte acheteuse de vos parts auprès du professionnel qui gère la SCPI pour réussir à les vendre. La vente de parts de SCPI à capital variable est plus facile, car le professionnel qui gère la SCPI s'engage à vous les racheter. Néanmoins, il est conseillé de garder vos parts entre 12 et 15 ans.

ACCESSIBILITÉ

Montant minimal de souscription : la valeur d'une part (à partir de quelques centaines d'euros). Mais certaines SCPI peuvent vous obliger à acheter un nombre minimal de parts.

Des catégories différentes : à côté des SCPI classiques (bureaux, commerces), on trouve des SCPI "fiscales", qui investissent dans des immeubles d'habitation donnant droit à des avantages fiscaux (Pinel, Malraux...). Ces SCPI vous permettent de bénéficier d'une réduction d'impôt

sur le revenu, mais vous devez pour cela conserver vos parts pendant un certain nombre d'années, fixé par la loi.

VIE DU PLACEMENT

Vous n'avez rien à faire : une fois le fonds souscrit, c'est le professionnel qui s'occupe de tout.

Rendement : il varie énormément d'une SCPI à l'autre, et le capital n'est pas garanti.

FRAIS

Élevés, mais variables selon les SCPI : comptez de 6 à 12 % de frais de souscription, entre 8 et 10 % de frais de gestion annuels et jusqu'à 8 % de frais de cession.

FISCALITÉ

Revenus fonciers : les revenus versés au titre des loyers perçus par la SCPI sont imposés à l'impôt sur le revenu selon le régime réel ou, au choix, selon le régime du microfoncier. Dans le premier cas (obligatoire si vos revenus fonciers sont supérieurs à 15000 € par an), le revenu net perçu (c'est-à-dire après déduction de toutes les charges et des frais que vous avez payés pour vos parts de SCPI pendant l'année) est soumis à l'impôt sur le revenu au barème progressif et aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 %. Dans le second cas (possible uniquement si vos revenus sont inférieurs à 15000 €), les loyers sont imposables à l'impôt sur le revenu au barème progressif et aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % à hauteur de 70 % de leur montant.

Plus-values : elles sont soumises au régime fiscal des plus-values de cession des valeurs immobilières. ■





SICAV MONÉTAIRES

ELLES N'ONT PLUS LA COTE

**OBJECTIF
SÉCURITÉ**

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : 1

**DURÉE
CONSEILLÉE**

**Quelques
mois**

**(selon
l'évolution des
taux d'intérêt)**

RENDEMENT

• Nul, voire négatif.
Il dépend des taux
du marché monétaire,
qui sont actuellement
historiquement bas

LES PLUS

• Quasi aucun risque
de perte en capital
• Produit très sûr

LES MOINS

• Rémunération très
faible, voire nulle

Les sociétés d'investissement à capital variable (sicav) monétaires appartiennent à la famille des organismes de placement collectif (OPC) monétaires. Elles investissent à très court terme l'argent dans des titres monétaires quasi sans risques (obligations, titres de créance, bons du Trésor...). Leurs performances sont décorréliées de l'évolution des marchés boursiers. Problème : compte tenu des niveaux actuels des taux d'intérêt, historiquement bas, les sicav monétaires ne rapportent plus rien.

DISPONIBILITÉ

Totale : vous pouvez vendre vos parts de sicav monétaires à tout moment sur le marché. Il suffit pour cela de passer un ordre de vente auprès de votre banque ou de votre courtier en ligne.

ACCESSIBILITÉ

Investissement minimal : la valeur d'une part (à partir de quelques dizaines d'euros).

VIE DU PLACEMENT

Il existe deux grandes catégories de sicav monétaires.

Les sicav monétaires "de trésorerie régulière" : leurs investissements ont une durée de vie inférieure à 3 mois. Ces placements de très courte durée sont peu sensibles à l'évolution des taux d'intérêt. Vous êtes donc sûr de récupérer la totalité de l'argent que vous avez investi, mais vous ne gagnez presque rien.

Les sicav monétaires "dynamiques" : elles sont composées de placements plus sensibles à l'évolution des taux d'intérêt, donc un peu plus risqués. Vous pouvez gagner plus qu'avec une sicav "de trésorerie régulière", mais, en cas de baisse

des taux d'intérêt (période où les taux d'intérêt sont négatifs, comme cela a parfois été le cas depuis 2014), vous n'êtes pas sûr de récupérer la totalité de l'argent que vous avez placé. Avant d'investir, il est donc important de lire attentivement le document d'information clé pour l'investisseur (Dici) de chaque sicav monétaire.

Rendement : il n'est pas connu à l'avance. Il dépend du taux des marchés monétaires. Plus ce taux est élevé, plus le rendement de la sicav est important. Et, inversement, plus ce taux est faible, plus le rendement de la sicav l'est aussi. Actuellement, une fois leurs frais de gestion prélevés, les sicav monétaires présentent des performances quasi nulles.

À noter À la différence des livrets d'épargne, rémunérés par quinzaines (voir page 67), les sicav monétaires proposent une rémunération quotidienne. Concrètement, celle-ci commence dès le 1^{er} jour.

FRAIS

Variables selon les sicav : comptez de 0,1 à 0,5 % de frais de gestion.

FISCALITÉ

Pendant la durée du placement : les revenus distribués par les sicav monétaires sont soumis aux prélèvements sociaux de 15,5 % et au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Le fisc prélève un acompte d'impôt de 24 % dès le versement des revenus. Le cas échéant, le montant prélevé en trop vous est rendu l'année suivante.

À la sortie : les plus-values réalisées sont soumises aux prélèvements sociaux (15,5 %) et à l'impôt sur le revenu comme des plus-values d'actions (voir page 61). ■



SOFICA

POUR SOUTENIR LE 7^E ART

OBJECTIF DÉFISCALISATION

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

- Niveau de risque : 7

DURÉE CONSEILLÉE

De 5 à 10 ans

RENDEMENT

- Aléatoire. Il repose essentiellement sur l'économie d'impôt offerte. Les possibilités de gains, hors avantages fiscaux, sont quasi nulles

LES PLUS

- Importante réduction d'impôt
- Supports d'investissement décorrélés des marchés financiers
- Outil de diversification des placements

LES MOINS

- Risque de perte en capital
- Capitaux bloqués pendant plusieurs années
- Absence de revenus distribués

Créées en 1985, les sociétés pour le financement de l'industrie cinématographique et audiovisuelle (Sofica) permettent aux particuliers de soutenir la production cinématographique et audiovisuelle de langue française. Les investissements des Sofica visent notamment la création indépendante. Atypique, la souscription au capital de ces sociétés est peu intéressante en termes d'épargne. Elle ne rapporte en effet pas (ou que peu) de revenus. En revanche, elle offre un important avantage fiscal (la réduction d'impôt peut atteindre 48 % de l'investissement) et constitue, à ce titre, une parfaite solution de défiscalisation pour les plus gros contribuables.

DISPONIBILITÉ

Aucune : l'argent est bloqué pendant la durée de vie de la Sofica (généralement de 5 à 10 ans).

ACCESSIBILITÉ

Souscription minimale : 5 000 €. Les parts de Sofica ne peuvent pas être placées dans un plan d'épargne en actions (PEA, voir page 73).

Produit rare : les Sofica sont strictement contrôlées. Ainsi, seules celles qui ont été agréées par le ministère de l'Économie et des Finances peuvent être commercialisées. En 2016, 11 seulement ont ainsi été agréées pour une collecte globale de 63,07 millions d'euros. Les Sofica sont commercialisées par les banques (département banque privée) et par certains sites spécialisés (Mes-placements.fr, Haussmann-patrimoine.fr).

Attention La période de souscription est très réduite (d'octobre à décembre).

VIE DU PLACEMENT

Pendant leur durée de vie, les Sofica ne vous rapportent pas de revenus ou en procurent peu. Et, à terme, seule la valeur de vos parts vous est remboursée. Or, celle-ci est parfois inférieure au montant que vous avez investi. Autrement dit, vous n'êtes pas sûr de récupérer votre capital. Certaines Sofica proposent néanmoins un système d'"adossement" pour limiter le risque de perte. Ce mécanisme consiste à passer un accord avec une société qui s'engage à racheter une partie des investissements à un prix fixé à l'avance.

FRAIS

Variables selon les Sofica.

- Frais de souscription : de 0 à 2 %.
- Frais de gestion : de 1 à 3 % TTC par an.
- Frais de sortie : aucuns.

FISCALITÉ

Avantage fiscal : vous bénéficiez d'une réduction d'impôt égale à 30 % du montant de votre investissement. Celui-ci est pris en compte dans la double limite de 18 000 € et de 25 % du revenu net global de votre foyer fiscal. L'avantage fiscal peut être porté à 36 % ou à 48 % sous conditions.

Impôt sur le revenu : les revenus distribués et les plus-values réalisées sont soumis à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux comme les dividendes et les plus-values d'actions (voir page 61).

Impôt de solidarité sur la fortune (ISF) : les parts de Sofica sont imposables pour leur valeur connue au 1^{er} janvier de l'année d'imposition. ■





TRACKERS (OU ETF)

ILS SUIVENT UN INDICE BOURSIER

OBJECTIF PERFORMANCE

RISQUE

0 1 2 3 4 5 6 7

• Niveau de risque : de 5 à 7

DURÉE CONSEILLÉE

6 mois au minimum

RENDEMENT

• Variable. Il est calculé sur celui de l'indice boursier ou économique pris pour référence, avec ou sans effet de levier

LES PLUS

- Simplicité d'utilisation
- Liquidité du placement
- Frais réduits
- Versement de revenus réguliers pour certains trackers

LES MOINS

- Risque de perte en capital
- Rentabilité inférieure à l'indice suivi (à cause des frais de gestion)
- Manque de transparence des fonds

Les trackers (ou ETF, pour *Exchange Traded Funds*) sont des fonds d'investissement cotés en Bourse. Leur vocation est de reproduire exactement les performances d'un indice boursier (Cac 40, S&P 500, Euro Stoxx 50...). Avantage pour l'épargnant : il n'a, par exemple, pas besoin d'acheter "une par une" les actions composant le Cac 40, ce qui réduit les frais de transaction.

À noter Il existe également des trackers thématiques (automobile, énergie, matières premières...), voire géographiques (Chine, Japon, États-Unis...).

DISPONIBILITÉ

Totale : vous pouvez vendre vos parts de trackers à tout moment sur le marché. Il suffit pour cela de passer un ordre de vente auprès de votre banque ou de votre courtier en ligne.

ACCESSIBILITÉ

Investissement minimal : la valeur d'une part (à partir de quelques dizaines d'euros).

À noter Certains trackers peuvent être placés dans un plan d'épargne en actions (PEA, voir page 73) et bénéficier ainsi de son régime fiscal, plus avantageux que celui d'un compte titres.

VIE DU PLACEMENT

Revenus produits : ils peuvent être capitalisés (c'est-à-dire versés automatiquement dans le fonds) ou bien vous être distribués. C'est le professionnel qui gère le fonds qui décide.

FRAIS

Ils sont variables selon les trackers.

- Frais d'entrée : aucuns.

- Frais de courtage : de 0,5 à 1,5 % (ou frais fixes).

- Frais de gestion : de 0,15 à 0,9 % TTC par an.

- Frais de sortie : aucuns.

FISCALITÉ

Avantage fiscal : aucun.

Pendant la durée du placement : les revenus versés automatiquement dans le fonds ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu. Ceux distribués à l'épargnant sont fiscalisés selon les règles propres aux dividendes (voir page 61).

À la sortie : les plus-values réalisées sont soumises aux prélèvements sociaux (15,5 %) ainsi qu'à l'impôt sur le revenu comme des plus-values d'actions (voir page 61).

Impôt de solidarité sur la fortune : les parts de trackers entrent dans le calcul du patrimoine imposable à l'ISF. La valeur retenue pour ce calcul est celle de leur dernier cours de Bourse connu au 1^{er} janvier de l'année d'imposition. ■

Repères

UNE GESTION PASSIVE

■ Les trackers ne faisant que reproduire un indice, le professionnel qui les gère ne prend quasi aucune décision stratégique d'investissement.

■ En conséquence, les frais de gestion sont moins importants que pour les fonds réclamant des prises de décision régulières.



**OBJECTIF
PERFORMANCE**

RISQUE



● Niveau de risque : 7

**DURÉE
CONSEILLÉE**

**Jusqu'aux
2 tiers
du temps
avant l'échéance**

RENDEMENT

● Variable. Il repose sur l'évolution de la valeur de l'actif sous-jacent et sur l'effet de levier

LES PLUS

- Effet de levier (permet de multiplier les gains)
- Coût faible par rapport à l'actif sous-jacent

LES MOINS

- Effet de levier (amplifie les pertes)
- Forte volatilité de la valeur du warrant
- Perte de valeur du warrant dans le temps
- Risque de perte de 100 % du capital investi

WARRANTS

POUR TRADERS AUDACIEUX

Un warrant est un produit financier de la famille des "dérivés". C'est une option cotée en Bourse qui donne le droit, pendant une période limitée (de quelques jours à plusieurs mois), d'acheter (*warrant call*) ou de vendre (*warrant put*) un actif (action, devise, matière première...) à un prix déterminé à l'avance. Concrètement, un warrant permet de parier sur la hausse ou sur la baisse de l'actif sous-jacent. C'est un produit très risqué, réservé aux investisseurs avertis.

DISPONIBILITÉ

Tant qu'il n'est pas arrivé à échéance, vous pouvez vendre à tout moment votre warrant sur le marché.

ACCESSIBILITÉ

Prix d'un warrant : de quelques centimes à quelques euros. Le prix initial d'un warrant (désigné également sous le nom "prime") est fixé par l'établissement de crédit ou par l'entreprise d'investissement qui l'émet. Dans la grande majorité des cas, ce prix est très inférieur à celui de l'actif sous-jacent. Une fois que le warrant est coté en Bourse, sa valeur varie selon l'évolution du marché.

À noter Un warrant ne peut pas être placé dans un plan d'épargne en actions (PEA). Il ne peut être acquis qu'à partir d'un compte titres.

Il faut parfois acheter un nombre minimal de warrants pour pouvoir obtenir une unité de l'actif sous-jacent (exemple : 100 warrants pour 1 action). Ce nombre, fixé une fois pour toutes lors de l'émission du warrant, peut varier d'un warrant à un autre. On parle alors de "parité" du warrant.

VIE DU PLACEMENT

Un warrant peut vous faire gagner beaucoup, mais il peut aussi vous faire tout perdre, car il amplifie la hausse ou la baisse de son sous-jacent grâce à un mécanisme dit "effet de levier". Autrement dit, si un warrant a un effet de levier de 10, sa valeur augmentera de 40 % si le cours de son sous-jacent progresse de 4 %. À l'inverse, sa valeur perdra 40 % si le cours de son sous-jacent baisse de 4 %.

Attention Vous pouvez perdre l'intégralité de votre mise (prix d'achat du warrant). Par exemple, si vous avez parié sur la hausse d'une action (*warrant call*) et que le cours de cette action baisse alors que votre warrant va arriver à échéance, vous n'avez bien sûr aucun intérêt à exercer votre option. Si, à l'inverse, vous avez parié sur la baisse d'une action (*warrant put*) et que le cours de cette action monte, vous n'avez pas plus intérêt à exercer votre option.

FRAIS

Ils sont variables d'un warrant à un autre. Comptez de 0,5 à 1,5 % de frais de courtage.

FISCALITÉ

Plus-values réalisées : elles sont soumises aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % ainsi qu'à l'impôt sur le revenu comme des plus-values d'actions (voir page 61). ■

PROFITEZ DES DE L'ASS



ATOUTS URANCE-VIE



LE N°1 DES PLACEMENTS ASSURANCE-VIE, MODE D'EMPLOI

Face à l'abondance de l'offre, il n'est pas si aisé de disposer d'un contrat de qualité. Pour mettre l'assurance-vie au service de votre patrimoine, il faut revenir à l'essentiel. C'est l'objet de ce dossier pratique, avec une analyse de 45 contrats à la clé.

Avec un montant géré de 2011 milliards d'euros au 1^{er} trimestre 2017, l'assurance-vie est le maillot jaune des formules d'épargne en France. Loin derrière, le célèbre livret A pèse "seulement" 270 milliards. En moyenne, 2,5 millions de nouveaux contrats d'assurance-vie sont souscrits chaque année.

UN PRODUIT TRÈS POPULAIRE AUX MÉCANISMES COMPLEXES

L'assurance-vie est devenue en quelque sorte un produit de consommation courante. On en trouve chez un bon tiers des ménages, ce qui n'en finit pas de surprendre, tant l'appellation est peu avenante, et les mécanismes, complexes. En fait, ce succès tient à 4 points clés : tout d'abord, à la force de frappe commerciale des banques et des assureurs ; ensuite, à un cadre fiscal avantageux ; puis à la faiblesse des placements concurrents ; enfin, à **l'absence de plafond** quant aux montants versés, ce qui en fait un réceptacle tout désigné pour les épargnants aisés. Sans compter que, avec ce produit financier, un épargnant a la possibilité d'ouvrir autant de contrats qu'il le souhaite ! Une aubaine pour placer ses économies.

Pour autant, la plupart des Français sont perdus, sous-utilisant leur(s) contrat(s) ou ne sachant lequel souscrire pour épargner à bon compte. Loin de tout jargon, il est pourtant possible de simplifier le tableau. Notre objectif ? Faire de vous un épargnant autonome dans ses choix,

en évitant les **chasse-trapes** de ce marché ultraconcurrentiel. Ne brûlez pas les étapes. Partez de la base (*lire pages 86 et 87*), avant de choisir un "bon" contrat (*lire pages 88 à 91*), pour finalement apprendre à en tirer le meilleur (*lire pages 92 et 93*).



UN LIVRET D'ÉPARGNE ? OUI, MAIS PAS SEULEMENT

Voyez l'assurance-vie comme un livret d'épargne vous permettant de constituer ou de valoriser un capital financier au fil du temps. Mais attention, l'assurance-vie est aussi un contrat... d'assurance. C'est ce qui lui donne sa spécificité. Ce placement bénéficie en outre d'un cadre particulier pour la **transmission des sommes épargnées** si vous veniez à décéder.

■ Un placement à la fiscalité attrayante

On ouvre une assurance-vie pour y placer de l'argent et le voir fructifier. Vous épargnez dans votre contrat en **toute liberté**, avec la possibilité de mettre en place des versements réguliers, en respectant les minimums fixés par l'assureur. Et vous pourrez y puiser à tout moment, en effectuant des rachats (voir lexique page 87). Votre argent sera garanti ou non, selon vos choix d'investissement. Dernière brique, ce placement baigne dans un environnement fiscal unique. L'imposition varie avec l'âge de votre contrat, devenant plus intéressante avec le temps, malgré une réforme fiscale à venir (voir page 94).

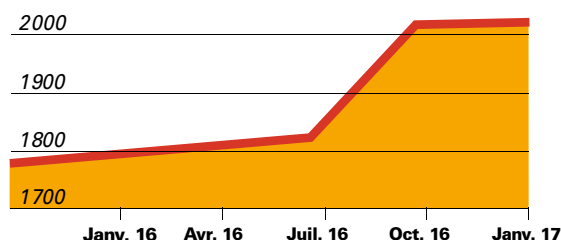


Repères

LE PLACEMENT PRÉFÉRÉ DES FRANÇAIS

La cote d'amour de l'assurance-vie ne faiblit pas. En 1 an, les montants gérés ont progressé de 12 %, pour atteindre 2 011 milliards d'euros.

ÉVOLUTION DES ENCOURS DE L'ASSURANCE-VIE DEPUIS 2016 (en milliards d'euros) :



Source : Banque de France. Nouvelle méthodologie applicable au 1^{er} janvier 2016.

■ Une assurance pas comme les autres

Ce placement financier étant juridiquement un contrat... d'assurance, il est soumis aux règles du code des assurances. Il est donc uniquement géré par des compagnies d'assurances-vie, alors que sa commercialisation est, pour sa part, très large. En souscrivant une assurance-vie, vous n'êtes pas seul. Le souscripteur, c'est vous. Il vous revient de signer le contrat, de l'alimenter, d'y **puiser selon vos besoins**. De son côté, l'assureur gère votre épargne. Restent deux autres personnages. L'assuré, d'abord, qui est très souvent la même personne que le souscripteur. S'il vient à décéder, le contrat est clos, et l'argent en compte **transmis au(x)... bénéficiaire(s)** – la (les) personne(s) désignée(s) par le souscripteur (lire page 94).

■ Un outil de transmission incontournable

Nul autre placement n'est aussi avantageux pour transmettre un patrimoine à sa mort. À deux titres. En premier lieu, le capital transmis au(x) bénéficiaire(s) n'intégrera pas la succession du défunt. Et il sera transmis aux personnes de votre choix, en veillant toutefois à ne pas porter atteinte aux héritiers. Le second atout est fiscal : les capitaux transmis sont en partie exonérés d'imposition, même après 70 ans (voir tableau page 94). Même si votre volonté n'est pas (aujourd'hui) de transmettre via l'assurance-vie, ne négligez pas la rédaction de la clause bénéficiaire de votre contrat, clé de voûte pour une transmission réussie. ■

ASSURANCE-VIE SÉCURITÉ OU PRISE DE RISQUE ?

Il existe toutes sortes d'assurances-vie, plus ou moins rémunératrices... et, en contrepartie, plus ou moins sûres. Tout dépend des types de fonds qui y sont logés. Nos explications pour repérer ceux qui vous conviennent.

Partez d'un préalable clair : il vous faut souscrire une assurance-vie adaptée à votre profil d'épargnant. Êtes-vous plutôt prudent ? Ou, au contraire, fonceur, prêt à prendre des risques pour gagner plus ? Dans tout contrat, on trouve aujourd'hui des solutions d'investissement allant du "tout-sécuritaire" au "tout-risqué".

LE FONDS EN EUROS, POUR LA GARANTIE DU CAPITAL

Dans une assurance-vie, seul le fonds en euros – appelé aussi actif en euros ou actif général, selon les contrats – garantit le capital investi, net des frais (éventuels) pris sur les versements. Les intérêts attribués chaque année par l'assureur accroissent le montant garanti.

Exemple Vous avez versé 1 000 € net de frais sur le fonds en euros, l'assureur vous garantit de pouvoir récupérer ce capital à tout instant. S'il a rapporté 2 % la 1^{re} année, la somme garantie passe à 1 020 €.

Un fonds en euros est inclus dans la quasi-totalité des contrats du marché. Son rendement est en baisse depuis plusieurs années : en 2016, il a rapporté 1,93 % en moyenne, selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), le régulateur du secteur financier. Une fois les prélèvements sociaux

retranchés (15,5 %), il aura vraiment rapporté 1,63 % net, à comparer au 0,75 % net du livret A. Cette moyenne masque des **écarts énormes** entre les contrats, avec des taux de 0,8 à 3,6 % en 2016. D'où l'importance de ne pas laisser votre banquier – ou d'autres – choisir à votre place.

LES CONTRATS MULTISUPPORTS, POUR LES PLUS AVENTUREUX

À côté du fonds en euros, les assureurs ont agrémenté leurs contrats d'autres solutions d'investissement, les unités de compte (UC, voir *lexique page suivante*). Il s'agit cette fois d'investir dans les marchés actions, obligataires, voire immobiliers via la "pierre-papier" – sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), notamment. On parle alors de contrats multisupports.

Soyons clairs, en investissant dans ce type de supports financiers, votre capital n'est pas garanti, **une perte est possible**. Mais vous pourrez aussi gagner davantage qu'en investissant dans le fonds en euros.

Un regard sur les performances : – 7 % en moyenne pour l'ensemble des unités de compte en 2011 ; + 11 % en 2012 ; + 8,2 % en 2013 ; + 5,9 % en 2014 ; + 4,1 % en 2015 et + 3,9 % en 2016 (chiffres de la Fédération française de l'assurance). Sur 6 ans cumulés (période 2011-2016), la performance moyenne des unités de compte ressort à + 26,1 %, contre + 16,3 % pour les fonds en euros garantis. Dans ce type



PETIT LEXIQUE DE L'ASSURANCE-VIE

Le vocabulaire de votre contrat ou de votre

notice vous reste obscur ? Voici ce que
signifient les termes les plus courants.

ARBITRAGE

Il s'agit d'une opération visant, à votre initiative, à modifier la répartition de votre capital entre les divers supports financiers de votre assurance-vie. À utiliser à bon escient.

AVANCE

C'est un prêt de l'assureur effectué sur le capital de votre contrat. Une solution pour remplacer le retrait, à envisager si vous comptez reverser des sommes dans votre contrat par la suite.

FONDS EN EUROS (FE)

Support financier présent dans la quasi-totalité des contrats. Le capital investi y est garanti net de frais sur versements, et net ou brut de frais de gestion selon les contrats.

NOTICE D'INFORMATION

Document remis à la souscription de l'assurance-vie qui recense les dispositions essentielles du contrat. Indispensable pour repérer les informations sur les frais, les options, etc.

RACHAT

Opération consistant à retirer des capitaux de son contrat. Le rachat est dit "partiel" si l'on ne retire pas tout son capital, "total" si l'on en reprend la totalité, ce qui entraîne la fermeture de l'assurance-vie.

UNITÉS DE COMPTE (UC)

Terme juridique pour désigner les supports financiers du contrat, c'est-à-dire ses différentes solutions d'investissement. Il s'agit techniquement de sicav, de fonds communs de placement (FCP), de sociétés civiles immobilières (SCI), etc.



de supports, investissez uniquement l'argent dont vous avez la certitude de ne pas avoir besoin avant plusieurs années.

MÉFIANCE AVEC LES NOUVEAUX FONDS EURO-CROISSANCE

Depuis 3 ans, une poignée de gros établissements financiers ont lancé une nouvelle catégorie d'assurances-vie : les fonds euro-croissance. Votre capital y est garanti uniquement au terme du contrat (de 8 à 40 ans). Ce délai doit permettre à l'assureur une **gestion dynamique**, donc performante, dans la durée.

À voir : les performances affichées par les établissements financiers, susceptibles d'être revues par la suite, sont très fluctuantes (de 0,47 à 6,87 % en 2016). L'euro-croissance est un produit **trop complexe et hasardeux**. À éviter, donc, sauf si vous détenez un contrat avec un fonds en euros si médiocre que vous souhaiteriez en sortir mais sans en perdre l'avantage fiscal. La réglementation vous permet en effet de transférer partiellement ou en totalité votre ancien contrat en euros en contrat euro-croissance, avec la conservation de l'antériorité fiscale du contrat initial.

À noter Quelques assureurs ont aussi lancé un autre type d'assurances-vie, les contrats dits "vie génération", destinés à des épargnants aisés cherchant à transmettre dans des conditions fiscales optimales. L'argent versé avant 70 ans profitera en effet d'un abattement supplémentaire de 20 % à la transmission. La contrepartie ? Au moins un tiers du capital doit être investi dans des fonds relevant de l'économie sociale et solidaire, des fonds communs de placements à risques, etc. Périlleux, donc ! ■



ASSURANCE-VIE COMMENT CHOISIR UN BON CONTRAT ?

Banques, mutuelles, courtiers en ligne... Sur le marché de l'assurance-vie, les "vendeurs" sont nombreux. Dès lors, le risque de tomber sur une offre non adaptée existe. Avant de vous engager, tenez compte des 5 critères suivants.

Tous les établissements financiers proposent une offre, de votre banquier à votre assureur, en passant par les conseillers patrimoniaux indépendants, les courtiers en ligne, les mutuelles, les associations d'épargnants, les notaires, certaines grandes surfaces... Leurs contrats sont loin de tous se valoir. Passez toute proposition à l'aune des 5 critères suivants.

SOUSCRIRE CHEZ SON BANQUIER, UNE BONNE IDÉE ?

Savez-vous que les banques historiques (BNP Paribas, Crédit agricole, Société générale, etc.) captent les deux tiers des versements en assurance-vie ? Pourtant, leurs contrats sont d'une qualité médiocre. En témoignent les

rendements décevants sur plusieurs années et les frais élevés des contrats les plus vendus du marché, tels Predissime 9 (Crédit agricole), Vivaccio (La Banque postale) ou Millevie Essentielle (Caisse d'épargne). Il est urgent d'aller voir ailleurs.

Chassez d'abord cette idée fausse que votre argent est plus en sécurité chez votre banquier. En matière d'assurance-vie, le garant de votre épargne est la compagnie d'assurances qui gère le contrat, en aucun cas l'établissement qui vous l'a proposé : vous ne prenez pas plus de risques à souscrire un contrat en ligne garanti par une grosse compagnie d'assurances qu'à opter pour celui d'une banque.

Ensuite, c'est davantage votre **profil d'épargnant** qui va vous orienter vers tel ou tel type de distributeurs. Vous recherchez la sécurité et la simplicité ? L'offre des mutuelles (GMF, MACSF, Maif) et des associations d'épargnants (Afer, Asac Fapes) vous correspondra davantage. Vous êtes un épargnant averti ? Misez plutôt sur les banques et courtiers en ligne. Votre situation familiale est compliquée ? Appuyez-vous sur l'expertise d'un conseiller en gestion de patrimoine indépendant, sans oublier de vérifier toutefois qu'il est bien immatriculé à l'Orias (Orias.fr), le registre officiel des intermédiaires en assurance et produits financiers. Vous voulez des garanties développées en ce qui concerne le décès ou la rente ? Les assureurs traditionnels Allianz, Axa ou SwissLife sont à la pointe.

Repères

VOUS AVEZ DIT "ASSURANCE DÉCÈS" ?

■ La plupart des contrats comportent des "assurances décès" ou "garanties planchers". Elles garantissent au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) un montant minimal si vous veniez à décéder : au moins l'ensemble des versements effectués net de frais.

■ Cette assurance n'a d'intérêt que si vous investissez dans des fonds risqués où le risque de perte de capital existe. Selon les contrats, ces garanties sont optionnelles ou obligatoires. Elles cessent de fonctionner au-delà d'un certain âge, 75 ans en moyenne. Leur coût est souvent inclus dans les frais de gestion ou vient s'ajouter en fin d'année (au minimum 0,1 % en plus).



SUR LES FONDS EN EUROS, VISEZ PLUS DE 2 %

Malgré des rendements en baisse, le fonds en euros reste la pierre angulaire de l'assurance-vie, avec 80 % des encours gérés. Comment juger de la qualité d'un fonds en euros ? En observant son rendement. Un fonds en euros correct aura rapporté au moins 2 % en 2016. Mieux, sur les 4 dernières années (de 2013 à 2016), le rendement cumulé d'un très bon fonds en euros tournait autour de 13 % net. À 11 %, c'était moyen. À 10 % ou moins, mauvais ! Maintenant, comparez (voir nos tableaux pages 96 à 103) ! Quand le contrat de l'Afer a rapporté 12,83 % sur les 4 dernières années, Vivaccio, de La Banque postale, a donné seulement 8,08 %. Contrairement au dire de votre banquier, ces écarts vont perdurer à l'avenir, voire s'accroître.

Attention Certains contrats affichent des **taux "fourchettes"**, comme Groupama, qui donnait

de 1,5 à 2,5 % l'an passé, selon la part de supports financiers risqués ("unités de compte") détenus dans votre contrat. Pour obtenir le taux maximal, il vous faudra prendre de gros risques sur une grande partie de votre capital. Est-ce bien votre choix ?

DE VRAIES SOLUTIONS POUR DIVERSIFIER

Une bonne assurance-vie doit permettre de diversifier son épargne dans **d'autres supports financiers** que le fonds en euros. Même les investisseurs frileux doivent y réfléchir sérieusement. Combien de supports doit-on trouver dans un contrat ? À voir selon votre profil d'épargnant. Nul besoin qu'il y en ait trop si vous êtes néophyte : entre 10 et 20. Pour les investisseurs aguerris, un choix plus large (une centaine) sera utile. Dans tous les cas, l'important est d'observer une diversité des



solutions, couvrant l'essentiel des classes d'actifs (actions, obligations, immobilier) et des zones géographiques.

Il est aussi important de trouver plusieurs sociétés de gestion derrière la gamme de fonds proposée, ce qui est trop rare pour les contrats accessibles au grand public, notamment

dans les banques. Les offres financières les plus larges – de 100 à 1 000 fonds financiers – se trouvent dans les contrats distribués par les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, sur Internet ou dans les services de gestion privée des banques ou des assureurs.

DES FRAIS À SURVEILLER DE (TRÈS) PRÈS

L'assurance-vie comporte de multiples strates de frais, tous indiqués dans la notice d'information (voir *lexique page 87*). Première couche, ceux qui sont pris **sur les versements** (appelés "frais d'entrée"), de 0 à presque 5 %, selon les contrats. Ainsi, Excelium, d'Axa, ponctionne à chaque versement 4,85 % : 1 000 € versés = 951,50 € investis.

À noter Ces commissions sont négociables avec le "vendeur". Éliminez tout contrat restant au-dessus de 3 % après négociation, en sachant que de nombreuses assurances-vie limitent la ponction à 1 ou 2 % (Afer, Asac Fapes), voire annulent tous les frais d'entrée (contrats en ligne). Deuxième couche, les frais pris tous les ans sur le capital en compte (dits aussi "frais de gestion" ou "frais sur encours"). Il ne faut surtout pas les négliger, car ils sont répétitifs, année après année, venant réduire les performances octroyées. Dans un contexte où les rendements des fonds en euros baissent chaque année, le risque est de se retrouver avec un produit qui coûte plus qu'il ne rapporte !

Exemple Si un contrat a des frais de gestion de 1 % et si le fonds n'est pas parvenu à réaliser une performance supérieure à ce taux, vous essuieriez une perte en capital.

Ayez en tête que 0,75 % sur les fonds en euros et 0,85 % sur les autres fonds sont des plafonds à ne pas dépasser.

Ce n'est pas tout. Regardez aussi avec attention les **frais sur les arbitrages** (voir *lexique page 87*) – sachant que de nombreux contrats en permettent 1 ou 2 gratuits par an, voire davantage –, ainsi que le coût des options de gestion automatique, des gestions pilotées, des garanties d'assurances incluses, des options diverses. Bref, faites les comptes !

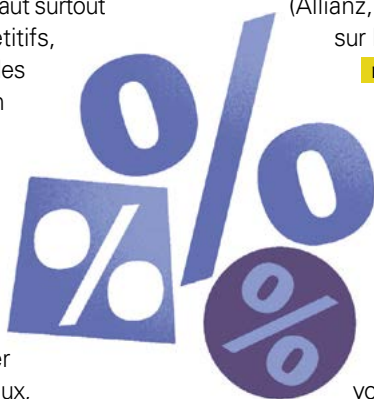
SERVICE APRÈS-VENTE : SOYEZ EXIGEANT

Un bon contrat d'assurance-vie ne doit en rien entraver votre liberté d'épargnant. Il doit donc être à **versements et retraits libres**, sans obligation de versements réguliers, ce qui est désormais le cas de la quasi-totalité de l'offre du marché. Mieux vaut vérifier quand même, c'est écrit dans le contrat.

La souplesse de ce placement se mesure aussi à la qualité du service après-vente une fois le contrat ouvert, un élément trop souvent mis de côté par les épargnants. Il s'agit d'abord du **niveau d'information** fourni. Combien de relevés de votre contrat recevrez-vous par an ? Sa consultation en ligne est-elle possible ? Quels actes pourrez-vous faire à distance (par Internet ou smartphone) : versements, rachats, demandes d'arbitrage, etc. ?

Ensuite, à quelle vitesse seront traitées vos demandes, sachant que les assureurs à la pointe, comme la Macif, avec son contrat Livret Vie, réagissent en quelques jours pour payer une demande de retrait, quand beaucoup (Allianz, Aviva, etc.) s'en tiennent sur le papier aux **délais légaux maximaux** (2 mois) ?

Le service après-vente, ce sont aussi des services associés, comme permettre une avance (voir *lexique page 87*). Certains contrats (Predis-sime 9, du Crédit agricole, ou Millevie Essentielle, de la Caisse d'épargne) ne prévoient pas cette solution qui évite le retrait.



Le podium des meilleurs fonds en euros

L'analyse des rendements des fonds en euros met en évidence des écarts très importants sur le marché (de 0,5 à plus de 3 % en 2016). Elle fait aussi ressortir quelques fonds se plaçant année après année au-dessus du panier. Trois d'entre eux (*voir ci-après*) brillent particulièrement, attirant par ricochet l'appétit des épargnants. Leurs rendements 2016 flirtaient encore avec les 3 % net, contre 1,93 % en moyenne sur le marché. Sont-ils plus risqués pour l'épargnant ? Non, le capital investi y est garanti, comme pour tout fonds en euros. Où les trouver ? Ils sont très répandus dans les contrats distribués sur Internet, avec l'avantage de ne pas payer de frais sur les versements. D'où l'importance de regarder de près les autres éléments des contrats : nombre de supports, options, frais divers...

Reste une question clé : pourquoi ces fonds en euros sont-ils si performants ? Parce que l'assureur les gère de manière "dynamique", investissant dans des actifs plus rentables, comme les actions ou l'immobilier. Il le peut car il demande une contrepartie à l'épargnant, qui ne pourra pas y placer 100 % de son argent. Et pour cause, pour accéder à ses fonds en euros, il faut en parallèle verser une partie de son épargne dans des supports non garantis, de 20 à 40 %, selon les fonds en euros choisis. Ce qui revient à prendre des risques pour une partie de votre épargne. Un choix à faire en toute conscience.

MÉDAILLE D'OR SURAVENIR OPPORTUNITÉS

Ce fonds en euros est géré par Suravenir, compagnie d'assurances-vie du Crédit mutuel Arkéa, et vendu par Hedios et Fortuneo. À noter : la forte diversité des actifs choisis (actions, obligations, immobilier). Avec **3,1 % en 2016** et 15,42 % cumulés sur 4 ans (de 2013 à 2016), il est ultraperformant et non plafonné pour le montant versé. On le trouve dans une multitude de contrats en ligne. Mais, pour y accéder, il faudra verser 30 % en parallèle dans des fonds risqués, quel que soit le contrat choisi.



MÉDAILLE D'ARGENT EURO ALLOCATION LONG TERME

Son taux 2016 a été de **3,04 % net**, et ses taux cumulés, de 15,17 % pour la période 2013-2016. Géré par Spirica (Crédit agricole), ce fonds en euros est principalement investi dans l'immobilier. Il est d'un accès très contraignant. Seulement 60 % de chaque versement peuvent y être investis, le reste allant dans des fonds risqués. Il est inaccessible par versements réguliers et son plafond est à 100 000 €. Des pénalités de 3 % sont appliquées en cas de sortie au cours des 3 premières années. On le trouve dans quelques contrats en ligne (BforBank, LinXea ou Mesplacements.fr) et chez des conseillers patrimoniaux indépendants.

MÉDAILLE DE BRONZE FONDS NETISSIMA

L'assureur italien Generali pilote ce fonds en euros accessible dans de nombreux contrats du Web ou auprès de conseillers en gestion de patrimoine indépendants, avec des frais sur versements dans ce dernier cas. Sa gestion est pour moitié axée sur l'immobilier. Sa performance récente (**2,65 % en 2016**, contre 3,1 % en 2015) a pâli, mais elle reste de bonne tenue sur 4 ans (13,1 %). Son accès est limité à 70 % de chaque versement pour la plupart des contrats, mais il va parfois jusqu'à 80 % (ING Direct Vie, Asac Fapes Solid'R Vie), le solde allant dans des fonds risqués. ■



ASSURANCE-VIE

RÉCOLTEZ DES FRUITS JUTEUX

Vous avez désormais en main les critères pour choisir un contrat de qualité durable. Reste à en tirer le maximum. Dans ce volet de notre dossier, nous vous expliquons comment optimiser votre rendement.

Ne vous perdez pas dans une sophistication inutile de votre produit et méfiez-vous du marketing bien huilé des établissements financiers. Faites simple et efficace !

GAGNEZ PLUS EN MINIMISANT LES RISQUES

■ Si vous êtes allergique à tout risque, pas d'hésitation : placez votre épargne dans le fonds en euros du contrat.

■ Si votre horizon de placement est supérieur à 3 ou 4 années, sachez prendre des risques mesurés. Point de départ : collez à votre tempo et à votre savoir. Si vous êtes plutôt "prudent", optez pour des supports financiers défensifs. Les fonds dits patrimoniaux seront adaptés pour muscler votre contrat avec des performances de 3 à 5 % par an :

on en trouve dans la plupart des contrats d'associations d'épargnants (Afer, Asac Fapes, Gai-para) ou de certaines mutuelles (MACSF, Le Conservateur).

■ Pour des durées un peu plus longues – au moins 6 ans –, pensez aux fonds immobiliers, comme les sociétés civiles immobilières (SCI) et surtout les sociétés civiles de placement

immobilier (SCPI). Ces dernières ont rapporté 4,63 % net en moyenne l'an dernier. En les intégrant dans le cadre d'une assurance-vie, vous bénéficiez de son cadre fiscal, plus clément qu'en achetant ces fonds en direct.

■ Autre piste assez prudente, les produits hybrides, dits structurés ou à promesse, fabriqués par les sociétés de gestion, qui offrent des probabilités de gains de 5 à 7 % brut, mais avec un scénario de perte possible. Attention à bien comprendre leur mécanique avant de signer.

■ La gestion dite pilotée ou sous mandat pourra aussi intéresser les épargnants peu avertis. Il s'agit de confier les rênes de votre capital à une société qui le gère selon un profil choisi (du prudent au très dynamique). Attention au coût toutefois, en moyenne 0,3 % de frais de gestion supplémentaires. Dans les faits, la gestion sous mandat est réellement pratiquée dans les offres du Web ou dans les services "gestion privée" des banques ou des assureurs. Pour le reste, cela relève plus de l'habillage marketing. Des mutuelles comme la Maaf ou MMA ont en revanche bâti des packs épargne intéressants, mixant fonds en euros et fonds risqués.

■ Si vous êtes un épargnant plus averti et autonome, profitez plutôt des contrats riches en solutions financières des courtiers en ligne ou des conseillers en gestion de patrimoine, qui comprennent les meilleurs fonds du moment. Vous utiliserez à bon escient l'arbitrage pour modifier vos investissements.



OUVREZ PLUSIEURS BONS CONTRATS

Un seul livret A par personne, un seul plan d'épargne en actions (PEA), etc. Mais, avec l'assurance-vie, vous pouvez souscrire autant de contrats que voulu, et sans plafond de versement. Tirez parti de cet avantage !

■ **Pourquoi ? Premièrement, pour la sécurité de vos avoirs.** En cas de faillite d'une compagnie d'assurances-vie, la garantie publique est limitée à 70 000 € par assuré. Si votre épargne dépasse ce seuil, la diversification entre des assureurs différents tombe sous le sens.

■ **Ensuite, pour clarifier la gestion de votre patrimoine** et les décisions d'investissement à prendre. Un contrat sera destiné à votre complément de retraite, par exemple, quand un autre visera la préparation de votre succession, avec évidemment des prises de risques différentes pour vos investissements.

■ **Enfin, il existe quelques avantages fiscaux** à détenir plusieurs contrats, notamment s'ils ont été souscrits à des dates différentes. On pourra ainsi venir piocher en premier lieu dans le contrat le moins fiscalisé. N'oubliez pas que l'assurance-vie est **un placement qui se bonifie** fiscalement avec le temps. D'où l'intérêt de prendre date avec un ou deux bons contrats, même si vous ne comptez pas y épargner pour l'heure et détenez déjà une assurance-vie. Du reste, faites-le aussi pour les membres de votre famille (conjoint ou concubin et enfants). Certains bons contrats s'ouvrent avec quelques dizaines ou centaines d'euros.

EFFECTUEZ DES RETRAITS À L'ABRI DU FISC

L'assurance-vie est un outil adapté à la perception de revenus, qu'ils soient réguliers ou à la carte. Un point notamment recherché par les retraités en quête de revenus complémentaires. Grâce à l'informatisation des contrats, les demandes de retrait sont aujourd'hui traitées en quelques jours par certains assureurs. Passé 8 années de détention du contrat, la fiscalité sur les retraits est quasi nulle compte tenu des abattements annuels, ce qui permet de percevoir des revenus non soumis à l'impôt (*voir tableau page 95*).

Sachez-le aussi, de très nombreux contrats permettent de réaliser des retraits d'argent réguliers (des rachats partiels programmés, dans le jargon).

En pratique, demandez à votre assureur de verser chaque mois ou chaque trimestre sur votre compte bancaire une somme prélevée sur votre contrat. Vous pouvez aussi demander à percevoir uniquement les intérêts produits par le capital. Cette option de gestion est souple, puisque

les retraits peuvent être arrêtés et repris à tout moment. Le plus souvent, c'est sans frais. L'impact fiscal sera très faible, voire nul si votre contrat a plus de 8 ans. Prenez toutefois le temps de **mesurer vos vrais besoins de revenus**, il serait contre-productif de procéder à des retraits programmés pour réinvestir une partie des sommes dans un placement avec des frais à la clé.

VERSEZ AVEC DES AVANTAGES, MÊME APRÈS 70 ANS

L'assurance-vie a mauvaise presse chez les septuagénaires. À tort. L'âge ne change rien à la gestion de votre assurance-vie et à ses revenus. C'est pour la transmission du capital que l'âge compte.

■ **Avant 70 ans, l'avantage est important :** un abattement de 152 500 € par bénéficiaire sur le capital transmis (*voir tableau page 95*).

■ **Après 70 ans,** au décès de l'assuré, on compte les versements effectués passé cet âge. Seul le montant qui aura dépassé 30 500 € sera taxé aux droits de succession. Et, dans tous les cas, les intérêts produits par les versements effectués après 70 ans ne sont pas taxés.

Exemple 1 Votre conjoint ou partenaire pacsé est bénéficiaire du contrat. Il sera exonéré de droits en totalité, au même titre que sur la succession. Dans ce cas, vous pouvez verser sans limite dans une assurance-vie.

Exemple 2 Un enfant – ou une tierce personne, qu'importe ! – est bénéficiaire. À 75 ans, vous avez effectué un versement unique de 80 000 € sur un contrat. Treize ans plus tard, c'est le décès. Le contrat vaut alors 100 000 €. La part taxée aux droits de mutation se montera à seulement 49 500 € (80 000 € – 30 500 €). Ce même argent placé dans n'importe quel autre produit d'épargne aurait été soumis aux droits à hauteur de 100 000 €. ■



ASSURANCE-VIE UNE FISCALITÉ TRÈS SPÉCIFIQUE

Parmi ses atouts, l'assurance-vie profite d'une taxation sur ses revenus très avantageuse. Celle-ci s'allège au fil des années de détention du contrat. Pour ne rien gâcher, les conditions de transmission du capital sont exceptionnelles.

Les gains de l'assurance-vie bénéficient d'abattements généreux, variables selon l'âge du contrat. En cas de décès du souscripteur, les bénéficiaires qu'il a désignés sont également bien lotis.

FISCALITÉ DES RETRAITS : DEUX SOLUTIONS

L'argent versé dans un contrat d'assurance-vie n'est soumis à l'impôt que s'il en sort. Tout retrait se compose de capital versé et d'intérêts. Seuls ces derniers sont imposables.

Vous avez deux solutions au choix. Soit vous déclarez les intérêts dans vos revenus annuels, soit vous optez pour un **taux de prélèvement forfaitaire**, variable selon l'ancienneté de votre

contrat et directement appliqué par l'assureur lors du paiement. Quelle option choisir ? Cela va dépendre de **l'âge de votre contrat**. Plus celui-ci sera "vieux", plus il sera intéressant d'opter pour le prélèvement forfaitaire, le taux étant très faible passé 8 années, sachant que vous bénéficiez en plus d'un **abattement annuel** important (d'où une imposition nulle le plus souvent).

Avant le 8^e anniversaire, il faudra voir à quel taux sont imposés vos revenus annuels et comparer ce dernier au taux de prélèvement propre à l'assurance-vie.

FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS : UNE QUESTION DE DATES

La fiscalité applicable aux capitaux transmis en cas de décès dépend de la date de souscription du contrat, des dates auxquelles ont été effectués les versements sur le contrat et de l'âge de l'assuré au moment des versements.

Point clé Les conjoints et les partenaires pacés sont exonérés de toute taxation sur les capitaux reçus. Les tableaux de la page 95 détaillent les règles pour les autres bénéficiaires.

À noter Les intérêts produits par les versements sont exonérés.

CLAUSE BÉNÉFICIAIRE : LA SOLUTION DE LA CLAUSE TYPE

Par la clause bénéficiaire, le souscripteur du contrat désigne la ou les personnes qui perce-

Repères

AVIS DE CHANGEMENT EN 2018

- Le projet de loi de finances 2018 devrait modifier la fiscalité des gains issus de l'assurance-vie dès lors que les sommes détenues (tous contrats confondus) dépassent 150 000 € (300 000 € pour un couple). Selon le ministre de l'Économie, 6 % des contrats seraient concernés.
- Un prélèvement forfaitaire unique de 30 % devrait alors s'appliquer aux gains produits par la fraction des encours supérieure au seuil de 150 000 €.
- Les abattements pour durée de détention (voir le tableau Retraits page 95) devraient être maintenus.



DU AU DÉCÈS : FISCALITÉ DES CONTRATS SOUSCRITS AVANT LE 20 NOVEMBRE 1991

Période des versements	Taxation
Avant le 13.10.1998	Exonération totale
Après le 13.10.1998	Abattement de 152 500 € par bénéficiaire. Après abattement, taxation de 20 % jusqu'à 700 000 €. Taxation de 31,25 % au-delà

vront les sommes épargnées sur son assurance-vie s'il venait à décéder. Pour vous **simplifier la vie** – mais aussi pour accélérer la commercialisation des contrats –, les assureurs proposent toujours une clause type : « À mon décès, le capital sera versé à mon conjoint, à défaut à mes enfants, nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut à mes héritiers. » Si vous la cochez, le capital présent sur votre contrat sera payé dans cet ordre.

VOUS POUVEZ AUSSI DÉSIGNER QUI BON VOUS SEMBLE

Libre à vous toutefois de rédiger votre propre clause bénéficiaire. Hormis pour les mineurs ou majeurs juridiquement incapables, vous pouvez désigner comme bénéficiaire qui bon vous semble : un ami, voire une association... Mieux, vous pouvez **répartir le tout entre plusieurs bénéficiaires** (par exemple, 70 % pour votre conjoint, 20 % pour votre enfant, 10 % pour votre neveu).

Attention La clause doit être claire et non équivoque. Terminez-la toujours par la formule « à défaut mes héritiers », ce qui évitera que

DU AU DÉCÈS : FISCALITÉ DES CONTRATS SOUSCRITS À PARTIR DU 20 NOVEMBRE 1991

Période des versements	Taxation	
	Âge de l'assuré au moment des versements	
	Moins de 70 ans	Plus de 70 ans
Avant le 13.10.1998	Exonération totale	Droits de succession si le total des versements effectués excède 30 500 €, quel que soit le nombre de bénéficiaires et de contrats
Après le 13.10.1998	Abattement de 152 500 € par bénéficiaire. Après abattement, taxation de 20 % jusqu'à 700 000 €. Taxation de 31,25 % au-delà	
	20 % d'abattement pour les contrats vie-génération, puis application de l'abattement de 152 500 € et de la taxation de 20 % jusqu'à 700 000 €. Taxation de 31,25 % au-delà	

l'épargne en compte soit soumise aux droits de succession si les bénéficiaires désignés sont déjà décédés.

Enfin, gardez à l'esprit que l'identification des bénéficiaires aura lieu au jour de votre décès. D'ici là, votre vie aura peut-être changé. Faites donc un **point régulier** sur vos contrats. ■

DU RETRAITS : VOUS EFFECTUEZ UN RACHAT PARTIEL OU TOTAL⁽¹⁾

Avant 4 ans	Entre 4 et 8 ans	Après 8 ans
Imposition des intérêts au barème progressif de l'impôt sur le revenu, ou prélèvement libératoire au taux de 35 %, hors prélèvements sociaux ⁽²⁾	Imposition des intérêts au barème progressif de l'impôt sur le revenu, ou prélèvement libératoire au taux de 15 %, hors prélèvements sociaux ⁽²⁾	Imposition des intérêts au barème progressif de l'impôt sur le revenu, ou prélèvement libératoire au taux de 7,5 %, après un abattement de 4 600 € pour un célibataire ou de 9 200 € pour un couple marié ou pacsé, hors prélèvements sociaux ⁽²⁾








(1) Pour les contrats souscrits depuis le 26 septembre 1997. Pour les contrats souscrits avant, les règles sont différentes selon la date d'ouverture du contrat, mais aussi selon les dates de versement. (2) La réforme fiscale en cours (prélèvement forfaitaire unique) modifierait la règle pour les assurés détenant plus de 150 000 € sur leur(s) contrat(s) avec un taux de prélèvement unique de 30 %.

ASSURANCE-VIE

45 CONTRATS

À LA LOUPE

**Attention : les promesses des assurances-vie peuvent être trompeuses !
Les jolis rendements cachent parfois des frais particulièrement élevés. Choisissez vite et bien parmi les contrats sûrs avec notre comparatif exclusif.**

NOTRE COMPARATIF EXCLUSIF (Enquête sur la période de juin à août 2017)							
ÉTABLISSEMENT DISTRIBUTEUR (ASSUREUR)	NOM DU CONTRAT (NOM DU FONDS EN EUROS (FE))	RENDEMENTS DU FONDS EN EUROS		VERSEMENT MINIMAL À L'OUVERTURE	FRAIS MAXIMAUX		
		2016	Cumulés sur 4 ans		Sur versements	De gestion annuels sur FE	De gestion annuels sur fonds non garantis
BANQUES ET SOCIÉTÉS FINANCIÈRES							
Banque Populaire (BPCE Vie)	 Horizéo (Fonds en euros)	1,3 %	8,3 %	100 €	3 %	0,75 % (dégressifs à partir de 15 000 €)	0,8 %
La Banque postale (CNP Assurances)	 Vivaccio (Vivaccio Euros)	1,15 %	8,08 %	75 €	3,5 %	0,85 %	0,85 %
BNP Paribas (Cardif)	 Multiplacements 2 (Fonds en euros)	1,79 %	9,43 %	50 €	4,75 %	0,7 %	0,96 %
Caisse d'épargne (BPCE Vie)	 Millevie Essentielle (Fonds euros)	1,3 %	— (Créé en 2016)	500 € (100 € en cas de versements programmés)	3,5 %	0,7 %	0,8 %
Crédit agricole (Prédica)	 Predissime 9 Série 2 (Prédi-Euros)	1,3 %	7,92 %	40 €	3 %	0,6 %	0,85 %
Crédit du Nord (Antarius)	 Antarius Sélection (Capi Sécurité)	2 %	10,81 %	1 000 €	3,9 %	0,96 %	0,96 %
Crédit mutuel (Suravenir)	 Prévi-Options (Actif général)	1,5 %	9,04 %	45 €	2,9 %	0,68 %	0,68 %

FE : fonds en euros. UC : unités de compte.  Bon contrat.  Contrat moyen.  Contrat à éviter.

ÉTENDUE DE L'OFFRE FINANCIÈRE

Plus les petits triangles sont nombreux, plus le contrat renferme un choix large de supports financiers, et plus il est destiné à des investisseurs avertis. Si vos connaissances en matière de placements sont limitées, optez plutôt pour un contrat avec une gamme restreinte, plus facile à piloter, ou avec une gestion sous mandat ou profilée.

ASSURANCE DÉCÈS

Lorsqu'elle existe, l'assureur s'engage, après le décès de l'assuré, à verser aux bénéficiaires au minimum l'équivalent des sommes investies. C'est une protection contre de mauvais choix financiers ou contre une disparition qui surviendrait en pleine crise boursière. Elle peut être payante ou incluse dans les frais. La seconde solution est la plus favorable !

PART D'UC OBLIGATOIRE














Pour avoir accès au fonds en euros (FE) de certains contrats, il faut parfois investir simultanément dans des unités de compte (UC). La proportion minimale à respecter varie de 20 à 50 %, selon les assureurs.

ÉTENDUE DE L'OFFRE FINANCIÈRE (1)	ASSURANCE DÉCÈS (Garantie plancher)	PART D'UC OBLIGATOIRE POUR ACQUÉRIR LE FE	L'AVIS DE «60»
▲▲	Incluse	Non	Des frais raisonnables pour une banque et des options de gestion gratuites. Mais un rendement largement au-dessous de la moyenne du marché, même en bénéficiant des frais de gestion dégressifs.
▲	Incluse	Non	Le rendement du FE est très médiocre. De nombreux profils de gestion rendent la compréhension du contrat complexe (attention, la garantie plancher n'est pas incluse dans tous les profils).
▲▲▲▲	Incluse	Non	Frais sur versements prohibitifs (dégressifs à partir de 20 000 €), à négocier absolument. Frais de gestion sur le FE raisonnables et dégressifs : 0,5 % de 37 500 à 150 000 € et 0,3 % au-delà de 150 000 €. Rendement tout juste dans la moyenne.
▲	Incluse	Non	Avec des frais sur versements d'un tel niveau et un rendement aussi faible, il vous faudra près de 3 ans avant de retrouver votre capital initial ! 2 options de gestion gratuites. Attention : pas de possibilité d'avance.
▲▲	Obligatoire et résiliable au bout de 1 an	Non	Le rendement du FE est bien au-dessous de la moyenne du marché et ce, de façon historique ! Pas d'avance sur ce contrat.
▲▲▲▲	Incluse	Non	Tous les frais sont prohibitifs (même avec la garantie plancher incluse dans les frais de gestion). Pour les épargnants en gestion libre, aucune option de gestion n'est disponible. La gestion déléguée est accessible à partir de 30 000 €. La rémunération du FE se situe juste au-dessus de la moyenne. Malheureusement, la rentabilité est grevée par des frais sur versements parmi les plus hauts.
▲▲▲▲	Incluse	Non	Contrat accessible et pas trop cher pour une banque. Délégation de gestion à partir de 5 000 €. Malheureusement, le rendement du FE est très au-dessous de la moyenne.

(1) ▲ De 1 à 10. ▲▲ De 11 à 25. ▲▲▲ De 26 à 50. ▲▲▲▲ 51 et au-delà.



NOTRE COMPARATIF EXCLUSIF (Enquête sur la période de juin à août 2017)














ÉTABLISSEMENT DISTRIBUTEUR (ASSUREUR)	NOM DU CONTRAT (NOM DU FONDS EN EUROS [FE])	RENDEMENTS DU FONDS EN EUROS		VERSEMENT MINIMAL À L'OUVERTURE	FRAIS MAXIMAUX		
		2016	Cumulés sur 4 ans		Sur versements	De gestion annuels sur FE	De gestion annuels sur fonds non garantis
HSBC (HSBC Assurances- Vie)	 HSBC Évolution Patrimoine (Actif général)	1,85 %	9,56 %	1 000 €	2,5 %	0,9 %	0,75 %
LCL (Prédica)	 Lionvie Rouge Corinthe Série 3 (Fonds en euros)	1,4 %	8,35 %	15 000 €	3 %	1 % (dégressifs à partir de 40 000 €)	0,95 %
Société générale (Sogécap)	 Érable Essentiel (Sécurité en euros)	1,34 %	8,66 %	150 €	3 %	0,96 % (dégressifs à partir de 75 000 €)	0,96 % (dégressifs à partir de 75 000 €)
ASSURANCES							
Allianz (Allianz Vie)	 Allianz Multi épargne vie (Allianz Fonds euros)	1,87 %	4,07 % (sur 2 ans)	5 000 € (1 500 € en cas de versements programmés)	4,5 %	0,9 %	0,9 %
Aviva (Aviva Vie)	 Épargne plurielle (Aviva Actif garanti)	2,05 %	11,17 %	1 500 €	4,5 %	1 %	1 %
Axa (Axa France Vie)	 Excelium (Excelium Euro)	2 %	9,79 %	1 000 €	4,85 %	0,8 %	0,96 %
SwissLife (SwissLife)	 SwissLife Retraite (Actif général)	2 %	9,84 %	900 €	4,75 %	0,65 %	0,96 %
MUTUELLES							
Apicil (Apicil Assurances)	 Frontière Efficente (Apicil euro garanti)	2,2 %	12,16 %	1 000 €	0 %	0,75 %	0,75 %
Carac (Carac)	 Carac Profiléo (Sécurité)	2,45 %	12,49 %	200 €	3,5 %	0,7 %	0,9 %
Le Conservateur (Assurances mutuelles Le Conservateur)	 Helios Sélection (Fonds euros)	2,75 %	13,7 %	1 000 €	3 %	0,6 %	0,96 %
La France mutualiste (La France mutualiste)	 Actépargne2 (Actif général)	2,27 %	11,6 %	300 €	2,1 %	0,72 %	0,72 %
GMF (GMF Vie)	 Multéo série 2 (Support régulier)	2,5 %	11,9 %	1 000 €	2 %	0,75 %	0,75 %
Groupama (Groupama Gan Vie)	 Groupama Modulation (Groupama euros)	1,5 %	7,08 %	300 €	3,5 %	0,7 %	0,96 %

FE : fonds en euros. UC : unités de compte.  Bon contrat.  Contrat moyen.  Contrat à éviter.

ÉTENDUE DE L'OFFRE FINANCIÈRE (1)	ASSURANCE DÉCÈS (Garantie plancher)	PART D'UC OBLIGATOIRE POUR ACQUÉRIR LE FE	L'AVIS DE «60»
▲▲▲▲	Option	Non	HSBC a fait un effort sur les frais sur versements et d'arbitrage, mais ceux-ci restent élevés en regard de la performance du FE. Gestion sous mandat disponible à partir de 150 000 €.
▲▲▲▲	Incluse	Non	Contrat qui s'adresse aux bourses bien garnies et généreuses. Tous les frais sont réductibles, même s'ils sont dégressifs à partir de 75 000 € pour les frais sur versements et de 40 000 € pour les frais de gestion du FE.
▲▲▲▲	Incluse	Non	Un contrat très accessible, avec une gestion évolutive intéressante. Hélas, même dégressifs, les frais sont prohibitifs. Le rendement du FE est assez faible.
▲▲▲▲	Option	Non	Un rendement moyen. Des possibilités de bonus sur le FE selon la part d'UC (jusqu'à + 0,65 % pour 45 % d'UC) ou pour la souscription d'une garantie complémentaire (plusieurs garanties intéressantes). Mais les frais sont trop élevés.
▲▲▲▲	Incluse	Non	Nombreuses options de gestion et des options d'arbitrage automatique gratuites. Malheureusement, les frais sur versements et de gestion sont trop élevés.
▲▲▲▲	Incluse	Non	Malgré un rendement dans la moyenne, les multiples possibilités de gestion ne compensent pas les coups de bambou à tous les étages (frais sur versements, de gestion, d'arbitrage, de mandat).
▲▲▲▲	Incluse	Non	Les frais de ce contrat sont très élevés, notamment ceux sur versements, prohibitifs à 4,75 % (à négocier absolument). Les options d'arbitrage sont facturées pour la plupart. Le rendement du FE est dans la moyenne et bénéficie d'un bonus pour une part d'UC d'au moins 20 %.
▲▲▲▲	Option	30 %	Frais sur versements à 0 % pour ce contrat désormais commercialisé en ligne. Il faut cependant investir 30 % en UC pour y avoir accès. Le rendement du FE est moins élevé que chez certains concurrents du Net, mais de bonne tenue sur le long terme.
▲	Incluse	25 %	Au moins 25 % des versements doivent être en UC pour avoir accès à ce contrat simple, dont le FE est performant. Attention au coût des arbitrages.
▲▲▲▲	Pas de garantie plancher	Non	L'un des meilleurs FE du marché avec une performance élevée sur le long terme. Les frais de gestion des UC sont élevés. Les frais d'arbitrage sont dans la moyenne haute, mais 4 options de gestion sont proposées gratuitement. Bémol : il n'y a ni gestion profilée ni garantie plancher.
▲	Incluse	Non	Des frais sur versements dégressifs et des frais de gestion dans la moyenne. Le FE est solide sur le long terme, même s'il a connu une forte baisse en 2016. Ce contrat est assez simple avec 1 gestion à horizon proposée et 3 options d'arbitrage gratuites.
▲▲	Incluse	Non	Un contrat très honorable avec un FE qui se maintient bien au-dessus de la moyenne du marché et des frais limités. Peu d'UC, 3 profils de gestion et 3 options (dont 2 facturées) : ce contrat s'adresse aux néophytes qui ne veulent pas prendre trop de risques.
▲▲▲	Option	Non	Les frais sur versements et de gestion des UC sont élevés. On retiendra les frais d'arbitrage à 0 %. Le rendement du FE est médiocre, mais il est bonifié selon la part d'UC détenue (+ 0,1 % pour 10 % d'UC ; + 0,4 % pour 40 % d'UC ; + 1 % pour 50 % d'UC).

(1) ▲ De 1 à 10. ▲▲ De 11 à 25. ▲▲▲ De 26 à 50. ▲▲▲▲ 51 et au-delà.

NOTRE COMPARATIF EXCLUSIF (Enquête sur la période de juin à août 2017)

ÉTABLISSEMENT DISTRIBUTEUR (ASSUREUR)	NOM DU CONTRAT (NOM DU FONDS EN EUROS [FE])	RENDEMENTS DU FONDS EN EUROS		VERSEMENT MINIMAL À L'OUVERTURE	FRAIS MAXIMAUX		
		2016	Cumulés sur 4 ans		Sur versements	De gestion annuels sur FE	De gestion annuels sur fonds non garantis
Maaf (Maaf Vie)	 Winalto (Actif cantonné)	2,35 %	11,59 %	300 €	2 %	0,4 %	0,6 %
Macif (Mutavie)	 Livret Vie (Actif cantonné)	1,2 %	7,6 %	Libre	0 %	0,6 %	—
MACSF (MACSF)	 RES Multisupport (Fonds en euros RES)	2,4 %	12,28 %	200 €	1 %*	0,5 %	0,5 %
Maif (Parnasse Maif)	 Assurance-vie responsable et solidaire (Actif général)	2,3 %	12,06 %	30 €	2,4 %**	0,6 %	0,7 %
Matmut/Macif (Mutavie)	 Multi Vie (Actif général)	1,2 %	3,02 % (sur 2 ans)	Libre	0 %	0,6 %	0,6 %
MMA (MMA)	 MMA Multisupports (Actif général)	2,01 %	9,91 %	2 000 €	4 %	0,8 %	0,8 %
La Mondiale (AG2R La Mondiale)	 Vivépargne II (Actif général)	2,1 %	10,49 %	300 €	3 %	0,62 %	0,8 %
Mutuelle d'Ivry- La Fraternelle (MIF)	 Compte épargne Libre Avenir (Fonds Euro MIF)	2,6 %	14,08 %	500 €	2 % sur FE (0 % sur UC)	0,35 %	0,6 %
SMABTP (SMAvie BTP)	 Batiretraite Multicompte (Support euros SMAvie BTP)	2,05 %	10,96 %	500 €	2,5 %	0,6 %	0,96 %
ASSOCIATIONS D'ÉPARGNANTS							
Afer (Aviva)	 Contrat multisupport (Fonds garanti en euros)	2,65 %	12,83 %	100 €	2 % sur FE (1 % sur UC)	0,475 %	0,475 % (0,89 % sur le support Afer Croissance)
Asac Fapes (Allianz Vie)	 Épargne retraite 2 (Fonds cantonné Asac)	2,8 %	12,85 %	500 €	2 %	0,36 %	0,6 %
Asac Fapes (Generali Vie)	 Solid'R Vie (Netissima)	2,65 %	13,1 %	500 €	0 %	0,75 %	0,7 %
Gaipare (Allianz Vie)	 Selectissimo (Fonds Gaipare)	2,9 %	13,56 %	7 500 € (1 500 € en cas de versements réguliers)	3,95 %	0,6 %	1 %

FE : fonds en euros. UC : unités de compte.  Bon contrat.  Contrat moyen.  Contrat à éviter.








* 0,6 % si abonnement avec prélèvement

ÉTENDUE DE L'OFFRE FINANCIÈRE (1)	ASSURANCE DÉCÈS (Garantie plancher)	PART D'UC OBLIGATOIRE POUR ACQUÉRIR LE FE	L'AVIS DE «60»
▲▲	Incluse	Non	Contrat accessible et de qualité, aux frais limités. 4 options de gestion gratuites et la possibilité d'être aidé grâce à la gestion profilée et à horizon. La garantie plancher est incluse dans les frais de gestion. Le rendement du FE est très correct.
—	Incluse	—	Contrat monosupport qui peut facilement se gérer en ligne, ce qui accélère les temps de traitement des opérations. Il n'y a pas de frais sur versements et les frais de gestion sont dans une moyenne basse. Dommage que le rendement du FE soit si faible !
▲▲	Incluse	Non	Des frais faibles (garantie plancher incluse), des options de gestion gratuites, une gestion profilée avec 4 profils différents sans surcoût. Tout cela accompagné d'un FE dont le rendement est plus qu'honorable ! Petit bémol : une gamme de fonds restreinte.
▲	Incluse	Non	Des frais plutôt dans la moyenne basse et un FE aux performances honorables sur le long terme. 4 profils de gestion pour vous aider. Particularité du contrat : les fonds proposés sont tous dits solidaires.
▲	Incluse à partir de 2 ans	Non	L'une des performances les plus basses du marché pour le FE ! Dommage pour ce contrat aux frais limités, avec une garantie plancher acquise dès 2 années de contrat, 3 options de gestion gratuites et des avances souples et peu chères !
▲▲▲	Incluse	Non	Les frais sur versements (4 %) détonnent ! À renégocier. Il faut cumuler un encours de 50 000 € et 20 % d'UC pour avoir un rendement intéressant du FE à 2,51 % (2,16 % pour 1 des 2 conditions). Nombreuses options de gestion.
▲▲	Incluse	Non	Des frais sur versements encore un peu élevés (à négocier) et des frais de gestion plutôt dans la moyenne basse (la garantie plancher est incluse). Le rendement du FE se situe au-dessus de la moyenne en 2016 comme sur 4 ans, mais sans briller particulièrement.
▲▲	Pas de garantie plancher	Non	Excellent rendement pour ce FE en 2016 et sur 4 ans. Ajoutez à cela des frais très limités (avantageux pour les UC) et dégressifs pour les frais sur versements. Mais il faudra se débrouiller pour la gestion : ni délégation, ni profils, ni options. Peu d'UC, mais de qualité. Attention : pas de garantie plancher.
▲▲	Incluse	Non	Un contrat solide avec un FE honorable. Les frais de gestion des UC sont un peu élevés, mais la garantie plancher est incluse. Les autres frais sont corrects (frais sur versements dégressifs). 1 seul profil de gestion, mais 4 options (malheureusement facturées 0,5 %).
▲▲	Incluse	Non	Des frais réduits au minimum (notamment les frais de gestion incluant la garantie plancher) et un FE (géré par Aviva) de longue date dans le top 10 des meilleurs rendements. Peu d'UC, mais la gamme s'est récemment élargie avec un support immobilier qui manquait.
▲▲▲▲	Option	Non	Ce contrat concurrence directement celui de l'Afer avec ses frais très bas. La performance du FE sur 4 ans est boostée par l'excellent rendement de 2016 (2,8 %). Ce contrat offre par ailleurs une gestion profilée intéressante.
▲▲	Option	20 %	Peu de fonds, mais sélectionnés "investissement socialement responsable" (ISR). Plusieurs garanties (plancher, vie universelle et vie entière). Les frais de gestion et d'arbitrage sont dans la moyenne, mais les options de gestion sont facturées (0,5 %). Le FE affiche une solide performance, mais il faut investir 20 % en UC pour l'obtenir.
▲▲▲▲	Option	Non	Le FE affiche la meilleure performance dans la catégorie des associations d'épargnants. Hélas, les frais (sur versements et de gestion pour les UC) sont trop élevés.

automatique. ** 2,2 % si versements programmés.

(1) ▲ De 1 à 10. ▲▲ De 11 à 25. ▲▲▲ De 26 à 50. ▲▲▲▲ 51 et au-delà.

NOTRE COMPARATIF EXCLUSIF (Enquête sur la période de juin à août 2017)

ÉTABLISSEMENT DISTRIBUTEUR (ASSUREUR)	NOM DU CONTRAT (NOM DU FONDS EN EUROS [FE])	RENDEMENTS DU FONDS EN EUROS		VERSEMENT MINIMAL À L'OUVERTURE	FRAIS MAXIMAUX		
		2016	Cumulés sur 4 ans		Sur versements	De gestion annuels sur FE	De gestion annuels sur fonds non garantis
BANQUES EN LIGNE							
BforBank (Spirica)	 BforBank Vie (Euro Allocation Long Terme)	3,04 %	15,17 %	1 000 €	0 %	0,7 %	0,85 %
Bourse Direct (Apicil Assurances)	 Bourse Direct Vie (Apicil Euro Garanti)	2,3 %	12,6 %	500 €	0 %	0,65 %	0,85 %
Boursorama Banque (Generali Vie)	 Boursorama Vie (Fonds Euro Exclusif)	2,65 %	13,39 %	300 €	0 %	0,75 %	0,75 %
Fortuneo (Suravenir)	 Fortuneo Vie (Suravenir Opportunités)	3,1 %	15,42 %	100 €	0 %	0,6 %	0,75 %
ING Direct (Generali Vie)	 ING Direct Vie (Netissima)	2,65 %	13,1 %	1 000 €	0 %	0,75 %	0,85 %
ASSURANCES EN LIGNE OU RÉSEAUX DE COURTIERS OU DE CONSEILLERS EN GESTION DU PATRIMOINE (CGP)							
Altaprofits (Generali Vie)	 Altaprofits Vie (Netissima)	2,65 %	13,1 %	300 €	0 %	0,75 %	0,84 %
Generali (Generali Vie)	 Himalia (Fonds Euro Innovalia)	2,81 %	13,49 %	5 000 €	4,5 %	0,9 %	1 %
Hedios (Suravenir)	 Hedios Life (Suravenir Opportunités)	3,1 %	15,42 %	1 000 €	0 %	0,6 %	0,6 %
LinXea (Spirica)	 LinXea Spirit (Euro Allocation Long Terme 2)	3,04 %	15,17 %	500 €	0 %	0,7 %	0,5 %
Mes-placements.fr (Spirica)	 Mes-placements Libertés (Euro Allocation Long Terme 2)	3,04 %	15,17 %	500 €	0 %	0,7 %	0,5 %
Primonial (Suravenir)	 Sérénipierre (Sécurité Pierre Euro)	3,6 %	16,76 %	10 000 €	5 %	0,8 %	0,95 %
Vie Plus (Suravenir)	 Patrimoine Vie Plus (Actif général)	2,05 %	11,19 %	500 €	5 %	0,8 % (1 % si options d'arbitrages programmés)	1,08 % (1,2 % si options d'arbitrages programmés)

FE : fonds en euros. UC : unités de compte.  Bon contrat.  Contrat moyen.  Contrat à éviter.

ÉTENDUE DE L'OFFRE FINANCIÈRE (1)	ASSURANCE DÉCÈS (Garantie plancher)	PART D'UC OBLIGATOIRE POUR ACQUÉRIR LE FE	L'AVIS DE «60»
▲▲▲	Option	40 % (100 000 € maxi. sur le FE)	L'un des fonds les plus performants du marché. Mais attention, il est plafonné à 100 000 € et il faut investir au moins 40 % d'UC. Frais de gestion un peu élevés, mais arbitrages gratuits. La délégation de gestion et ses différents profils sont très accessibles.
▲▲▲▲	Option	Non	Comme nombre de ses concurrents en ligne, ce contrat n'a ni frais sur versements ni frais d'arbitrage. Si les frais de gestion sur les UC sont un peu élevés, ceux sur le FE (qui affiche un bon rendement) sont raisonnables. Pas de gestion déléguée ou profilée.
▲▲▲▲	Option	Non	Un contrat complet à gérer en ligne, proposant de nombreux profils de gestion accessibles dès 300 € et sans frais supplémentaires, une large palette de fonds variés, 4 options de gestion malheureusement chères (1 %) et plusieurs types de garanties. Le FE présente une très bonne rentabilité à court et long termes sans conditions d'accès.
▲▲▲▲	Pas de garantie plancher	30 %	Pour bénéficier de ce FE aux performances exceptionnelles, il faudra investir 30 % de tous vos versements en UC. La délégation de gestion est accessible dès 1 000 € et porte les frais de gestion sur UC à 0,85 %. Attention : les arbitrages sont facturés 28 € par opération.
▲▲	Pas de garantie plancher	20 %	Une gestion sous mandat très abordable (à partir de 1 000 €, pour une augmentation de 0,1 % des frais de gestion sur les UC) qui ouvre l'accès à une centaine de fonds (la gamme est très restreinte en gestion libre). Les frais de gestion des UC sont un peu élevés par rapport à ceux des concurrents. Pas de garantie plancher.
▲▲▲▲	Option	30 %	Accessible dès 300 €, ce contrat est un pionnier de l'assurance-vie sur Internet. Il offre une large palette de profils de gestion déléguée et une grande variété d'UC. Un bémol sur les prix avec des frais de gestion d'UC un peu élevés. L'accès au FE Netissima nécessite un investissement en UC de 30 %.
▲▲▲▲	Option	40 %	Belle performance du FE, mais il faut investir 40 % en UC pour l'acquérir. La gamme des fonds est très diversifiée. Dommage : tous les frais sont prohibitifs !
▲▲▲▲	Option	30 %	Frais réduits, performance du FE dans le top 3 du marché, options de gestion gratuites et une gamme de supports diversifiée et de bonne qualité. On regrette une délégation de gestion un peu chère (0,25 % de frais de gestion supplémentaires sur UC et sur FE), accessible à partir de 10 000 €.
▲▲▲▲	Option	40 % (100 000 € maxi. sur le FE)	Très large gamme de fonds, avec une orientation immobilière. La gestion est souple et on peut combiner différents profils (4 profils sous mandat pour un surcoût de 0,2 %) avec de la gestion libre. Un rendement exceptionnel, mais en investissant 40 % en UC.
▲▲▲▲	Option	40 % (100 000 € maxi. sur le FE)	Pas de gestion sous mandat ou pilotée. Une aide (gratuite) par un gestionnaire est proposée pour une allocation de l'investissement en fonction du profil du client. S'adresse aux épargnants avertis et indépendants. Un rendement dans le top 3, mais l'investissement dans le FE est limité à 100 000 €.
▲▲▲▲	Option	50 %	Avec un rendement en 2016 de 3,6 %, ce contrat surpasse tous les autres de notre panel. Sa particularité : il est investi à 80 % en immobilier. Attention : vous devrez investir au moins 50 % en UC pour y avoir accès. De plus, tous les frais sont trop élevés : 5 % sur versements, 0,95 % sur UC, 0,8 % sur les arbitrages ; même les 5 options d'arbitrage sont facturées.
▲▲▲▲	Option	Non	Avec une gamme de fonds aussi large et diversifiée, la gestion déléguée (6 profils différents) se justifie pleinement. Le FE se maintient au-dessus de la moyenne de marché. Mais les frais sont trop élevés : faites baisser les frais sur versements, à 5 %, ils sont stratosphériques !

(1) ▲ De 1 à 10. ▲▲ De 11 à 25. ▲▲▲ De 26 à 50. ▲▲▲▲ 51 et au-delà.

60

millions de consommateurs

INSTITUT NATIONAL DE LA CONSOMMATION

Complétez vo

Mensuels

Une mine d'informations utiles pour consommer juste et en parfaite connaissance de cause.

Passer votre commande en ligne

Retrouvez la liste complète des mensuels et hors-séries sur www.60millions-mag.com. Les numéros sont disponibles en version papier et en version numérique.



+ simple,
+ rapide

Achetez les numéros sur tablette numérique

Téléchargez l'appli 60 sur iTunes et Google Play ; vous y trouverez tous les numéros parus depuis janvier 2012.



60 millions de consommateurs

LES MEILLEURS MATELAS pour passer de bonnes nuits

LES MARQUES DE SUPERMARCHÉS Ça vaut le coup ?

80 PRODUITS TESTÉS

LE MATCH AVEC LES GRANDES MARQUES Le verdict des tests en labo et des dégustations

N° 530 (Octobre 2017) 4,60 €

- Essais :
- Marques de distributeurs et grandes marques
 - Matelas
 - Fenêtres

60 millions de consommateurs

Stop aux nanoparticules

100 % DES PRODUITS TESTÉS EN CONTENUIT

60 millions de consommateurs

Le soleil en toute sécurité

Les crèmes et combinaisons enfants QUI AUX VÊTEMENTS ANTI-UV

N° 529 (Sept. 2017) 4,60 €

- Essais :
- Nanos dans les aliments
 - Ordinateurs portables
 - Appls sites de rencontres

N° 528 (J.-Août 2017) 4,60 €

- Essais :
- Crèmes solaires pour enfants et adultes
 - Vêtements anti-UV enfants
 - Réfrigérateurs-congélateurs

60 millions de consommateurs

Rififi dans les gamelles

Comment protéger son chat, ses dents, sa digestion... BIEN LE NOURRIR POUR SA SANTÉ

N° 527 (Juin 2017) 4,60 €

- Essais :
- Croquettes et pâtées pour chats
 - Yaourts
 - Écouteurs sans fil
 - Traceurs GPS

60 millions de consommateurs

Nos enfants contaminés

NOTRE GUIDE POUR SE PROTÉGER

N° 526 (Mai 2017) 4,60 €

- Essais :
- Perturbateurs endocriniens
 - Robots multifonctions
 - Trottinettes électriques

60 millions de consommateurs

Où acheter ses lunettes

Nos clients mystère chez Afflelou, Ato!, Hans Anders, Krys, Optic 2000...

N° 525 (Avril 2017) 4,60 €

- Essais :
- Opticiens
 - Répéteurs Wi-Fi
 - Nettoyeurs haute pression

60 millions de consommateurs

PLATS CUISINÉS

LA SAGNES, HACHIS, RAVIOLIS, BURGERS

N° 524 (Mars 2017) 4,60 €

- Essais :
- Syndics de copropriété
 - Viande dans les plats cuisinés
 - Fonds de teint
 - Casques audio

60 millions de consommateurs

COUCHES Attention toxiques !

LE GUIDE POUR PROTÉGER BÉBÉ

N° 523 (Fév. 2017) 4,60 €

- Essais :
- Couches pour bébé
 - Lave-linge
 - Enseignes de fleuristes

60 millions de consommateurs

LES LAMPES qu'il vous faut

LED, FLUOCOMPACTE, HALOGÈNE

N° 522 (Jan. 2017) 4,60 €

- Essais :
- Lampes
 - Steaks végétaux
 - Médicaments contre les troubles digestifs

60 millions de consommateurs

SAUMON Carton rouge pour le bio

Produits truqués

N° 521 (Déc. 2016) 4,60 €

- Essais :
- Saumons
 - Tablettes numériques
 - Champagnes
 - Produits truffés
 - Pneus

60 millions de consommateurs

Sauvons les clients de SFR !

Maillots et internet

N° 520 (Nov. 2016) 4,60 €

- Essais :
- Opérateurs téléphoniques
 - Téléviseurs
 - Maillages pour enfants

LES ORGANISATIONS POUR VOUS DÉFENDRE

LES ORGANISATIONS NATIONALES (Membres du Conseil national de la consommation)

- ADEIC (Association de défense, d'éducation et d'information du consommateur)
27, rue des Tanneries,
75013 Paris.
Tél. : 01 44 53 73 93.
Courriel : contact@adeic.fr
Internet : www.adeic.fr
- AFOC (Association Force ouvrière consommateurs)
141, avenue du Maine,
75014 Paris.
Tél. : 01 40 52 85 85. Fax : 01 40 52 85 86.
Courriel : afoc@afoc.net
Internet : www.afoc.net
- ALLDC (Association Léo-Lagrange pour la défense des consommateurs)
150, rue des Poissonniers,
75883 Paris Cedex 18.
Tél. : 01 53 09 00 29. Fax : 01 56 55 51 82.
Courriel : consom@leolagrange.org
Internet : www.leolagrange-conso.org
- CGL (Confédération générale du logement)
29, rue des Cascades,
75020 Paris.
Tél. : 01 40 54 60 80. Fax : 01 47 66 18 17.
Courriel : info@lacgl.fr
Internet : www.lacgl.fr
- CLCV (Consommation, logement et cadre de vie)
59, boulevard Exelmans,
75016 Paris.
Tél. : 01 56 54 32 10. Fax : 01 43 20 72 02.
Courriel : clcv@clcv.org
Internet : www.clcv.org
- CNAFAL (Conseil national des associations familiales laïques)
108, avenue Ledru-Rollin,
75011 Paris.
Tél. : 01 47 00 02 40. Fax : 01 47 00 01 86.
Courriel : cnafal@cnafal.net
Internet : www.cnafal.org
- CNAFC (Confédération nationale des associations familiales catholiques)
28, place Saint-Georges,
75009 Paris.
Tél. : 01 48 78 82 74. Fax : 01 48 78 07 35.
Courriel : cnafc-conso@afc-france.org
Internet : afc-france.org/consommation
- CNL (Confédération nationale du logement)
8, rue Mériel, BP 119,
93104 Montreuil Cedex.
Tél. : 01 48 57 04 64. Fax : 01 48 57 28 16.
Courriel : cnl@lacnl.com
Internet : www.lacnl.com
- CSF (Confédération syndicale des familles)
53, rue Riquet,
75019 Paris.
Tél. : 01 44 89 86 80. Fax : 01 40 35 29 52.
Courriel : contact@la-csf.org
Internet : www.la-csf.org
- Familles de France
28, place Saint-Georges,
75009 Paris.
Tél. : 01 44 53 45 90. Fax : 01 45 96 07 88.
Courriel : conso@familles-de-france.org
Internet : www.familles-de-france.org
- Familles rurales
7, cité d'Antin,
75009 Paris.
Tél. : 01 44 91 88 88. Fax : 01 44 91 88 89.
Courriel : infos@famillesrurales.org
Internet : www.famillesrurales.org
- FNAUT (Fédération nationale des associations d'usagers des transports)
32, rue Raymond-Losserand,
75014 Paris.
Tél. : 01 43 35 02 83. Fax : 01 43 35 14 06.
Courriel : secretariat@fnaut.org
Internet : www.fnaut.asso.fr
- INDECOSA-CGT (Association pour l'information et la défense des consommateurs salariés-CGT)
263, rue de Paris,
93516 Montreuil Cedex.
Tél. : 01 55 82 84 05. Fax : 01 48 18 84 82.
Courriel : indecosa@cgt.fr
Internet : www.indecosa.cgt.fr
- UFC-Que Choisir (Union fédérale des consommateurs-Que Choisir)
233, boulevard Voltaire,
75011 Paris.
Tél. : 01 43 48 55 48. Fax : 01 43 48 44 35.
Internet : www.quechoisir.org
- UNAF (Union nationale des associations familiales)
28, place Saint-Georges,
75009 Paris.
Tél. : 01 49 95 36 00. Fax : 01 40 16 12 76
Internet : www.unaf.fr
- CTCR Corse (UROC)
Les Salines 1, tour I,
rue François-Pietri,
20090 Ajaccio.
Tél. : 04 95 22 24 39. Fax : 04 95 22 60 94.
Courriel : ctrc.corse@wanadoo.fr
- CTCR Franche-Comté
37, rue Battant,
25000 Besançon.
Tél. : 03 81 83 46 85.
- CTCR Île-de-France
100, boulevard Brune,
75014 Paris.
Tél. : 01 42 80 96 99. Fax : 01 42 80 96 96.
Internet : www.ctrc-idf.asso.fr
- CTCR Languedoc-Roussillon
31, allée Léon-Foucault,
résidence Gallée,
34000 Montpellier.
Internet : conso-languedocroussillon.org
- CTCR Lorraine
58 bis, rue Raymond-Poincaré,
54000 Nancy.
Tél. : 03 83 28 02 68. Fax : 03 83 40 02 01.
Courriel : ctrc.lorraine@laposte.net
- CTCR Midi-Pyrénées
1, avenue Maurice-Hauriou,
résidence Port-Garaud,
31000 Toulouse.
Tél. : 05 61 62 37 41.
Courriel : contact@ctrc-mp.fr
Internet : www.ctrc-mp.fr
- UROC Nord-Pas-de-Calais
6 bis, rue Dormagen,
59350 St-André-lez-Lille.
Tél. : 03 20 42 26 60.
Courriel : uroc-5962@wanadoo.fr
Internet : www.uroc5962.fr
- CTCR Normandie
51, quai de Juillet,
Maison des solidarités,
14000 Caen.
Tél. : 02 31 85 36 12. Fax : 09 55 69 36 12.
Courriel : ctrc@consonormandie.net
Internet : www.consonormandie.net
- CTCR Poitou-Charentes
23, avenue Robert-Schumann,
86000 Poitiers.
Courriel : ctrc.poitoucharentes@wanadoo.fr
- CTCR Provence-Alpes-Côte d'Azur
23, rue du Coq,
13001 Marseille.
Tél. : 04 91 50 27 94.
Courriel : contact@ctrc-paca.org
Internet : www.ctrc-paca.org

LES CENTRES TECHNIQUES RÉGIONAUX

- Chambre de consommation d'Alsace (CTRC)
7, rue de la Brigade-Alsace-Lorraine,
BP 6,
67064 Strasbourg Cedex.
Tél. : 03 88 15 42 42.
Courriel : contact@cca.asso.fr
Internet : www.cca.asso.fr
- CTCR Aquitaine
89, rue Porte-Dijeaux,
33000 Bordeaux.
Tél. : 05 57 14 26 30.
Courriel : ctrc-aquitaine@wanadoo.fr
- CTCR Auvergne (UROC)
17, rue Richepin,
63000 Clermont-Ferrand.
Tél. : 04 73 90 58 00.
Courriel : u.r.o.c@wanadoo.fr
- CTCR Bourgogne
Boîte NN7,
2, rue des Corroyeurs,
21068 Dijon Cedex.
Tél. : 03 80 74 42 02.
Courriel : contact@ctrc-bourgogne.fr
Internet : www.ctrc-bourgogne.fr
- Maison de la consommation et de l'environnement (MCE) Bretagne
48, boulevard Magenta,
35000 Rennes.
Internet : www.mce-info.org
- CTCR Centre
10, allée Jean-Amrouche,
41000 Blois.
Tél. : 02 54 43 98 60.
Courriel : ctrc.centre@wanadoo.fr
- CTCR Normandie
51, quai de Juillet,
Maison des solidarités,
14000 Caen.
Tél. : 02 31 85 36 12. Fax : 09 55 69 36 12.
Courriel : ctrc@consonormandie.net
Internet : www.consonormandie.net
- CTCR Poitou-Charentes
23, avenue Robert-Schumann,
86000 Poitiers.
Courriel : ctrc.poitoucharentes@wanadoo.fr
- CTCR Provence-Alpes-Côte d'Azur
23, rue du Coq,
13001 Marseille.
Tél. : 04 91 50 27 94.
Courriel : contact@ctrc-paca.org
Internet : www.ctrc-paca.org

LES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER

Guadeloupe

- UDAF
2, rue Lardenoy,
97100 Basse-Terre.
Tél. : 05 90 81 12 80.

Réunion

- CNL Région Réunion
9513 Immeuble Europe,
1, rue Raymond-Barre,
97470 Saint-Benoît.
Tél. : 0262 58 40 35.
Courriel : cnl97470@gmail.com



60 Millions de consommateurs le magazine de l'Institut national de la consommation



Un magazine sans publicité commerciale, à l'abri de toute pression

Des tests sur des produits achetés de façon anonyme

**Des journalistes spécialisés, qui s'appuient sur le travail des experts de l'INC :
ingénieurs, juristes, économistes, documentalistes...**

Un réseau de lecteurs correspondants

60 Millions de consommateurs, le magazine réalisé pour vous et avec vous

Pour vous aider à bien choisir, à dépenser mieux et moins

Pour faire valoir vos droits

Pour contribuer à améliorer la qualité des produits et des services



60
millions
de consommateurs

**Prochain hors-série
en kiosque le 9 novembre 2017**

SE SOIGNER SANS ORDONNANCE

*Le guide
indispensable
pour prévenir
les maladies
de l'hiver*

Également disponible en version numérique
sur www.60millions-mag.com et sur tablettes

M 03851 - 124\$ - F. 5,90 € - RD



GETTYIMAGES