MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

RUBRIQUE : Votre argent
DIFFUSION : 186050

► **1 mars 2016 - N°409**

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

RUBRIQUE : Votre argent
DIFFUSION : 186050

► **1 mars 2016 - N°409**

ÉPARGNANTS: LES 6 TENTATIONS AUXQUELLES IL FAUT RÉSISTER

La chute des Bourses observée depuis le début de l'année doit vous inciter à revoir vos gammes et à vérifier la robustesse de votre patrimoine. Petit b.a.-ba pour garder l'esprit tranquille dans la tempête. Enquête : **Aurélie Fardeau, Robin Massonnaud, avec Colette Sabarly**

Lorsque l'on se penche sur l'histoire des placements depuis le début du XXe siècle, une remarque s'impose. Jamais l'investisseur français n'a été autant informé et protégé que de nos jours. Grâce aux nombreuses sorties médiatiques que se permet l'Autorité des marchés financiers (AMF), organe de contrôle et de régulation, il est désormais bien difficile pour un épargnant attentif d'affirmer qu'il ignorait tout des risques auxquels il s'exposait en souscrivant à tel produit ou service. Pourtant, les récents scandales portant aussi bien sur des placements atypiques comme des manuscrits, du vin ou des éoliennes, que sur des produits censés être plus classiques, tels des fonds garantis, sont venus rappeler à quel point on ne naît pas épargnant mais plutôt qu'on le devient.

Le « bon tuyau », un mythe très partagé

Depuis que notre journal existe, nous réalisons chaque mois pour l'un de nos lecteurs une étude patrimoniale publiée ensuite dans la rubrique intitulée « Les Finances d'une famille » *(voir p. 40)*. Plus que tout autre sondage, ce travail consciencieux a permis de mettre en lumière un élément capital. Dans 99,99 % des cas, les Français agissent tous de la même façon lorsqu'ils commencent à placer leurs premiers revenus et qu'ils posent les premières briques de ce qui deviendra par la suite leur patrimoine. En plus d'entretenir et de transmettre d'une génération à une autre le mythe du « bon tuyau », cette attitude conduit le plus souvent à une certaine forme de relâchement, source d'un bon nombre d'erreurs.

Puisqu'il n'est jamais trop tard pour bien faire, nous vous proposons de revenir sur six des plus grandes tentations qui vous guettent et sur la façon dont il est possible de les juguler. ■

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

1 Défiscaliser à tous crins

Courir après la carotte fiscale

Confronté à la pression fiscale, l'épargnant investit dans les produits susceptibles de lui offrir une économie d'impôt. Ils sont légion. Dans l'immobilier, on trouve le Pinel, le Malraux, les Monuments historiques, les résidences de tourisme, les placements outre-mer... Pour ceux qui préfèrent les entreprises, il y a les PME, les FIP (fonds d'investissement de proximité), les FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation), les Sofica et toujours l'outre-mer... Le contribuable y fait son marché en espérant la belle affaire. Il souhaite avoir le beurre, l'argent du beurre et le sourire de la crémière. Autrement dit, la réduction d'impôt, une bonne rentabilité et une plus-value à la revente. C'est oublier que l'avantage fiscal est d'autant plus important que les contraintes sont lourdes. Il faut ainsi garder et louer son appartement douze ans si l'on veut bénéficier de la réduction d'impôt Pinel de 21 % du prix d'achat.

Evaluez tous les aspects. La défiscalisation doit être un plus mais pas le moteur d'un placement. Investir en Pinel alors que vous n'êtes pas certain de conserver le bien pendant les années requises pour la réduction d'impôt est à proscrire. Dans ce cas, le prix d'achat élevé du neuf et le risque d'une revente sans plus-value pourraient bien absorber votre gain d'impôt. Mieux vaut parfois acheter un bien ancien sans bonus fiscal, plus souple à louer et à revendre.

L'économie d'impôt ne doit jamais être l'unique motivation d'un placement.

Un calcul à faire sur une longue durée

L'hypothèse. Les Dupont sont médecins. Ils ont deux enfants et trois parts de quotient familial. Ils déclarent 220 000 € de bénéfices non commerciaux et sont taxables dans la tranche à 41 %. Pour améliorer leur retraite (ils percevront 70 000 € de pensions et 22 000 € de loyers) ils ouvrent un contrat Madelin [1] et y déposent chaque année, pendant 15 ans, 43 416 € déductibles de leurs revenus. A la retraite, ils toucheront ainsi 27 264 € de rentes par an.

La conclusion. L'opération est fiscalement rentable. L'économie d'impôt sur 15 ans de dépôt est de 133 500 € alors que le supplément d'impôt résultant de la taxation de la rente Madelin est de 3 681 € par an. Il faudrait donc 37 ans de rentes pour annuler l'économie d'impôt du Madelin.

	Monsieur Dupont	Madame Dupont
Age de souscription	50 ans	45 ans
Revenus (BNC)	130 000 €	90 000 €
Versement annuel [2]	26 708 €	16 708 €
Montant global des versements bruts	400 614 €	250 614 €
Economie d'impôt du foyer fiscal sur 1 an	**8 900 €**	
Valeur du contrat	467 028 €	292 161 €
Montant de la rente brute/mois	1 486 €	786 €
Supplément d'impôt du foyer fiscal sur 1 an	**3 681 €**	

(1) Frais sur versements : 2,5 %. Taux technique de la rente : 0,5 %. Frais sur arrérages : 3 %. (2) Versement maximal pour bénéficier pleinement de la déduction fiscale . Source : Optimind Winter.

Penser à court terme

Les épargnants sont de plus en plus préoccupés par la dégradation des régimes de retraite par répartition. Du coup, commerçants et professions libérales souscrivent un contrat Madelin tandis que les salariés prennent un Perp (plan d'épargne retraite populaire), ces deux supports assurant à la retraite le versement d'une rente qui complétera les pensions. De surcroît, les sommes versées étant déduites du revenu taxable et diminuant l'impôt, nombreux sont les épargnants qui se laissent séduire. Il faut pourtant bien réfléchir avant de souscrire ces produits « tunnels » dont l'on ne sort, sauf exceptions, qu'à la retraite sous forme de rente.

Anticipez votre imposition à la retraite. En effet, votre rente sera imposée avec vos pensions. Le fisc reprend ainsi l'économie d'impôt accordée pendant des années. Avant de souscrire, vous devez comparer l'économie fiscale réalisée grâce à vos dépôts et le surplus de taxation que vous paierez à la retraite en raison de l'imposition de la rente. Dans la pratique, si vous êtes imposé dans les tranches élevées (30 % et, plus clairement encore, 41 %) et qu'à la retraite, vous tombez dans les tranches inférieures (14 % ou 30 %), épargner pour votre retraite sera fiscalement rentable *(voir notre simulation)*.

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

Si le rendement promis est époustouflant, c'est qu'il y a un piège !

2 Vouloir gagner vite et beaucoup

Croire aux produits miracles

Eternel insatisfait, l'épargnant souhaite légitimement dégager le meilleur rendement de son patrimoine. Jusque-là, il n'y a rien à redire. Le problème se pose lorsque la recherche de profit devient excessive. Car à courir après le mouton à cinq pattes, vous risquez de tomber sur une arnaque. Les escrocs savent très bien quelles ficelles actionner pour faire briller les yeux des investisseurs. Dernier dossier en date ? Celui d'une société qui vendait des produits financiers supposés investir dans les énergies renouvelables (panneaux solaires, éoliennes...), offrant une réduction d'impôt et une rémunération de 7 % « garantie » ! Or, ces installations n'ont jamais vu le jour. Une enquête de la brigade financière est en cours.

Soyez exigeant mais avisé. Plutôt que de viser à la fois garantie du capital, fort rendement et durée d'immobilisation minimale, mieux vaut être cohérent dans ses objectifs. Un brin de théorie financière ne fait pas de mal : risque et rendement évoluent de pair. D'ailleurs les produits qui bénéficient d'un avantage fiscal à la souscription sont des investissements risqués *(voir p. 64)*, d'où la mansuétude de Bercy. Enfin, quelques conseils pour éviter les arnaques : méfiez-vous des démarcheurs, exigez la documentation légale et prenez le temps de la lire, privilégiez des sociétés qui ont pignon sur rue... Enfin, en cas de doute, fuyez ! Mieux vaut passer à côté d'un bon plan que risquer de perdre les économies d'une vie.

Céder aux sirènes de l'exotisme

Le taux du livret A est aux oubliettes, la Bourse joue au yoyo, le rendement de l'assurance vie ne fait que baisser et le marché de l'immobilier est incertain. Dans un contexte aussi peu favorable aux investissements traditionnels, il peut être tentant de sortir des sentiers battus pour se tourner vers des supports plus atypiques. L'offre ne manque pas. Vin, timbres, forêts, cinéma, containers, diamants, devises... ces marchés « exotiques » sont devenus aisément accessibles au grand public. De nouveaux produits sont régulièrement proposés à la souscription. Selon une récente enquête de l'Autorité des marchés financiers, 28 % des Français ont déjà été en contact avec des sociétés proposant ce type de placement et 9 % des personnes interrogées disent avoir investi sur ces actifs.

Placez à petites doses. Certes, allouer une poche de son épargne à ces produits de diversification est tout à fait acceptable. A condition de bien choisir son intermédiaire, ces placements atypiques peuvent trouver leur place dans un patrimoine. A condition aussi de ne pas mobiliser plus de 5 à 10 % au maximum de celui-ci, car tous ces marchés, s'ils offrent un espoir de gain significatif, ne sont pas sans risque. En aucun cas, ils ne peuvent remplacer l'épargne de liquidité, l'assurance vie ou l'immobilier. Il s'agit d'une brique supplémentaire, à ajouter lorsque l'édifice patrimonial est déjà bien stable, avec des bases solides. En dernier lieu, donc.

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

2 Vouloir gagner vite et beaucoup

Gonfler ses loyers

Ce qui vous motive, c'est le rendement locatif. Et vous cherchez à gonfler votre loyer au maximum. Mais, cette stratégie n'est pas forcément la bonne. Les locataires sont aujourd'hui très exigeants et, pour prétendre à un loyer élevé, il faut que le logement soit très bien placé, doté d'excellentes prestations (cuisine équipée par exemple) et peu énergivore. En outre, n'oubliez pas que les loyers ont tendance à baisser en ce moment.

Fidélisez votre locataire. Si votre logement est trop cher, il risque de connaître de nombreuses périodes de vacance. Ce qui réduira votre rentabilité. Un studio acquis 100 000 euros, loué 400 euros par mois rapporte 4,8 % bruts par an. Avec un mois de vacance, ce rendement chute à 4,4 % et avec deux mois, à 4 %. Mieux vaut sécuriser son revenu par un loyer plus raisonnable et des locataires fidèles que l'inverse.

Un loyer trop élevé est le plus sûr moyen de faire fuir les locataires.

Miser seul contre tous

Il peut être tentant d'investir sur une valeur à la cave, en escomptant un retour en grâce. Après tout, en Bourse, le vent tourne vite *(voir encadré)*. En étant à contre-courant, vous espérez toucher le gros lot. Pourtant, acheter un titre au prétexte qu'il n'est pas cher est une stratégie plus que hasardeuse. Certes, si celui-ci ne coûte que quelques euros, une faible progression représente un gain significatif. Mais ces valeurs affichent généralement une liquidité limitée, réduisant la possibilité de réaliser des allers-retours spéculatifs.

Pariez en toute connaissance. Cette frange de la cote est appelée la *deep value*, autrement dit, des titres pas cher du tout et présentant une forte décote entre leur valeur de marché et leur valeur intrinsèque. Enfin, en théorie. Car bien malin celui qui est capable de connaître la valeur « réelle » d'une entreprise. In fine, deux scénarios sont possibles : un retour à la normale du titre si ce dernier a été sous-évalué par le marché, ou une dégringolade interminable dans les abîmes. Pour mener ce type de pari, mieux vaut avoir une excellente connaissance des sociétés. Et croire dur comme fer que l'ensemble du marché se trompe à court terme. Vous devez aussi avoir identifié au moins un catalyseur capable de le faire changer d'avis. Cette stratégie est réservée aux amateurs avertis et ne peut en aucun cas constituer un cœur de portefeuille.

Parfois, on peut avoir raison contre tout le monde, mais pas tout le temps ni à tous les coups.

▸ Des cotations parfois décevantes

Participer à une introduction en Bourse, c'est accompagner une entreprise dans une étape importante de son développement. C'est aussi, pour l'épargnant, l'espoir d'un gain rapide. Dans les jours qui suivent l'introduction, les cours peuvent s'envoler. Mais ce n'est pas systématique, loin de là ! En revanche, ce peut être l'occasion d'investir sur une entreprise aux fondamentaux économiques solides et aux perspectives alléchantes. Iliad en est un parfait exemple : introduite à 16,30 euros, la maison mère de Free vaut désormais 208,55 euros par action. Toutes les histoires ne se ressemblent pas. Les petits porteurs se souviennent d'EDF, mis sur le marché à 32 euros en 2005 et qui ne vaut aujourd'hui plus que 11,02 euros. Ou encore de Natixis, filiale du groupe bancaire BPCE, dont le prix avait été fixé à 19,55 euros en 2006 et qui cote 3,86 euros dix ans plus tard...

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

L'immobilier est un placement comme un autre, pas le seul ni le meilleur pour tous.

3 Être monomaniaque

Idolâtrer la pierre

Il y a des épargnants qui ne jurent que par la pierre et qui n'ont pratiquement que cet actif dans leur patrimoine. Or, croire que ce placement est sans risque est une belle erreur. Certes, l'immobilier est un bien tangible. Mais, il n'est pas liquide.

Diversifiez pour plus de disponibilité. Si vous avez besoin d'argent, vous risquez d'être bloqué par des délais de vente très longs (trois à six mois, voire plus dans certaines zones). En outre, si vous vendez au mauvais moment, pas sûr que la plus-value soit au rendez-vous. Autre inconvénient, l'immobilier ne répond qu'à une stratégie de long terme. Mais, côté rendement, n'espérez pas plus de 3 à 4 % bruts. Avec une petite dose de risque, certains placements financiers (comme l'assurance vie multisupport) font mieux et sont plus faciles à arbitrer. D'où l'intérêt d'avoir plusieurs cordes à son arc.

Se réfugier dans le tout-sécurité

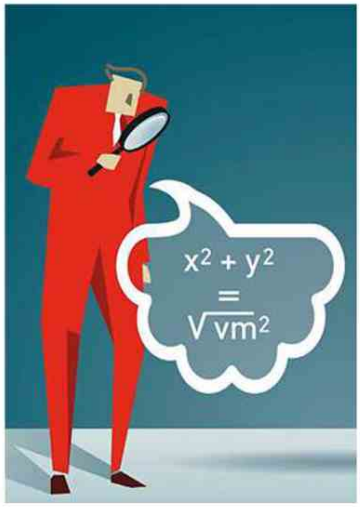
Il est de notoriété publique que les Français sont frileux et n'aiment pas le risque. Les récents krachs boursiers n'ont pu que les conforter dans cette idée. Selon l'Autorité des marchés financiers, seuls 6,6 % d'entre eux investissent en actions. Un chiffre qui a fortement baissé depuis la crise de 2008. En outre, avec les livrets d'épargne réglementée et le fonds en euros de l'assurance vie, les particuliers ont longtemps disposé d'un arsenal suffisant pour faire fructifier leurs placements.

Optimisez votre stratégie patrimoniale. Pourtant, accepter une dose de risque lorsque l'on dispose d'un horizon de placement long – au moins cinq ans – permet d'améliorer le rendement de son épargne. D'autant que le livret A ne rémunère plus que 0,75 % et que le fonds en euros de l'assurance vie montre des signes d'essoufflement *(voir p. 59)*. Les plus rétifs peuvent se contenter de s'exposer aux supports risqués, de type actions, dans une faible proportion de leur patrimoine, de l'ordre de 10 à 20 %. En outre, il n'est pas obligatoire de se porter sur des titres en direct, ce qui requiert de suivre son portefeuille régulièrement. En optant pour des Sicav, vous pouvez investir sur les marchés sans avoir à vous préoccuper de la gestion quotidienne puisqu'un gérant professionnel s'en charge. Ces produits permettent aussi de diversifier votre épargne sur plusieurs zones géographiques comme l'Europe ou les Etats-Unis.

Croire à la martingale

Quand il s'agit de gérer son patrimoine, l'affect joue beaucoup. Ainsi, de nombreux épargnants ont un placement fétiche. Certains ne jurent que par les places de parking, d'autres par les énergies renouvelables...

Multipliez vos chances de gains. Pourquoi se limiter à une seule possibilité ? En diversifiant son patrimoine, on augmente ses chances de jouer le scénario gagnant. Et surtout, on limite grandement les risques. D'autant que le meilleur placement aujourd'hui ne sera pas forcément celui de demain. L'environnement économique, la fiscalité et les produits évoluent. Comme le rappelle l'Autorité des marchés financiers à propos des investissements boursiers, les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs... Et cela est valable pour tous les placements !



Une expérience gagnante ne se reproduit pas forcément à l'infini. Istock

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

4 Construire son patrimoine sans effort

La fidélité exclusive à sa banque n'est pas souvent récompensée par la qualité de ses offres.

ISTOCK

Etre amoureux de sa banque

En listant les placements détenus par une personne, on peut généralement déterminer très vite quelle est sa banque. Actions de la filiale, obligations de la maison mère, parts sociales de la caisse régionale ou fonds garantis ficelés maison... Les établissements bancaires ne manquent jamais une occasion d'utiliser leur réseau d'agences pour distribuer leurs produits à tout-va.

Faites du tri. Comme beaucoup de Français fidèles à leur banque, vous pouvez dresser une liste à la Prévert des produits qu'elle vous a vendus ? Reprenez votre patrimoine en main ! Car cela peut même se révéler risqué, notamment si vous ne détenez qu'une ligne d'actions en portefeuille. A l'approche du printemps, il est temps de faire le tri. Dressez un état des lieux de vos comptes et de vos placements, avec les sommes correspondantes. Ne conservez que ceux qui sont utiles et de bonne qualité. Le constat vaut aussi pour les services bancaires : assurances et options souscrites au fil du temps ne vous sont peut-être plus d'aucune utilité. Renoncez-y.

Souscrire sans comparer

Vous en êtes convaincu, vous avez besoin d'une assurance vie (ou d'un Perp, d'un livret...). Fort de ce constat, vous vous dirigez d'un pas décidé vers votre agence bancaire ou votre assureur préféré. Erreur ! Pourquoi souscrire le premier produit venu alors qu'il s'agit d'une décision patrimoniale lourde de conséquence ?

Menez votre propre enquête. Avant de vous engager sur un placement *(voir encadré)*, mieux vaut bien se renseigner sur les critères à connaître pour juger de sa qualité. Votre magazine préféré vous aidera sûrement dans cette démarche... Ensuite, prenez le temps de comparer plusieurs établissements. Là encore, nos palmarès peuvent vous faciliter la tâche. Le jeu en vaut largement la chandelle. Ainsi, lors de notre dernier Grand Prix de l'assurance vie *(*Mieux Vivre Votre Argent *n° 400, mai 2015)*, les meilleurs contrats avaient rapporté entre 14 et 16 % sur quatre ans, lorsque les plus mauvais se contentaient d'un maigre 10 %.

▸ Changer d'avis, c'est possible !

Après avoir souscrit – un peu trop rapidement – un produit financier, vous vous rendez compte que celui-ci ne vous convient pas ou vous doutez de sa qualité ? Il n'est peut-être pas trop tard pour réagir. Ainsi, en matière d'assurance vie, vous bénéficiez de trente jours après la signature du contrat pour changer d'avis. Ce délai peut être prolongé jusqu'à huit ans si les informations et documents obligatoires ne vous ont pas été remis (dont les conditions générales du contrat). Pour un crédit à la consommation, vous disposez de quatorze jours pour changer d'avis. Idem pour tout placement souscrit dans le cadre du démarchage à domicile ou de la vente à distance (sans passage en agence). Procédez par lettre recommandée avec avis de réception. Dans tous les autres cas, vérifiez les conditions générales du contrat. Et même s'il est trop tard, il vaut parfois mieux renoncer à un mauvais produit, quitte à y laisser quelques plumes, plutôt que le conserver à vie !

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

4 Construire son patrimoine sans effort

Laisser ses placements en sommeil n'est pas la meilleure façon de les faire prospérer.

Laisser dormir son patrimoine

Peu de Français pilotent leur épargne au quotidien. D'ailleurs, rares sont les placements qui nécessitent un suivi aussi astreignant. Pour autant, il ne faut pas s'endormir sur son patrimoine. Avec le temps, votre situation et vos besoins peuvent changer. Et de bons produits peuvent se transformer en canards boiteux après quelques années. Un état des lieux régulier permet de passer les caps sans souci.

Fixez-vous des rendez-vous. Les investisseurs en Bourse doivent être les plus assidus. Inutile de suivre les soubresauts des marchés financiers toute la journée ! En revanche, deux à quatre fois par an, il est nécessaire d'établir le bilan de son portefeuille. Vérifiez que l'allocation vous convient toujours et rééquilibrez éventuellement vos positions. Par ailleurs, réalisez un inventaire annuel global de votre patrimoine. Idéalement, en début d'année, une fois reçus les relevés de vos établissements financiers. Posez-vous quelques questions : votre épargne de précaution est-elle suffisante ou à l'inverse, trop importante ? vos livrets bancaires sont-ils toujours correctement rémunérés ? la part de votre épargne allouée au risque correspond-t-elle à votre situation et à vos projets ? comment a évolué le rendement de votre fonds en euros ? etc. Enfin, tous les cinq ans environ, réalisez un check-up plus complet et projetez-vous dans l'avenir : comment votre situation personnelle et familiale va-t-elle évoluer ? Comment devez-vous adapter votre patrimoine à cette nouvelle donne ? Autant d'interrogations qui vous permettront d'anticiper et de ne pas être pris au dépourvu.

Faire abstraction de ses besoins

Acheter sa résidence à 30 ans comme ses copains, ouvrir un plan d'épargne logement (PEL) avant que la rémunération ne descende, investir en Bourse quand les marchés ont baissé, souscrire une assurance vie parce que son banquier assure qu'il s'agit d'un « basique »... Autant de mauvaises raisons de placer son épargne. Car en gestion de patrimoine, il n'existe pas de règle universelle. La meilleure formule est celle qui répond à vos besoins !

Pensez à votre situation avant toute décision. Ainsi, devenir propriétaire de sa résidence principale est un rêve partagé par de nombreux Français d'autant que le niveau des taux des crédits bancaires incite à l'acquisition. Mais l'opération n'est pas forcément profitable pour tous. Avant d'investir ses économies dans une maison, il faut combiner situations personnelle et professionnelle stables. Une acquisition peut se révéler fort coûteuse si vous devez revendre sous deux ans. Même constat pour tous les produits qui impliquent un blocage de votre épargne : assurez-vous de ne pas avoir besoin de cet argent dans le délai imparti, car sortir d'un produit avant l'échéance, c'est en obtenir à coup sûr un mauvais rendement. Ainsi, un PEL à 1,50 % cassé avant deux ans voit sa rémunération tomber à 0,50 %.

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

5 En vouloir toujours plus

Croire que les arbres montent jusqu'au ciel

Sur les marchés, les boursicoteurs aiment faire leurs courses et acheter des titres. Mais rares sont ceux qui savent vendre. Lorsque les cours baissent, ils préfèrent réinvestir pour abaisser leur prix moyen d'entrée. Quand ils montent, les investisseurs ont tendance à croire que cela ne cessera jamais. En outre, il est fréquent de « tomber sous le charme » d'une société et de penser que sa valeur ne va cesser d'augmenter.

Soyez méthodique. En Bourse, l'important est d'avoir plus souvent raison que tort, pas de gagner à tous les coups ! Pour cela, rationalisez au maximum vos décisions d'achat et de vente et ne cherchez pas à être plus malin que le marché. A l'achat, notez au moins trois éléments étayant votre engouement pour la société : dividende généreux, projets industriels, cible potentielle d'une offre publique d'achat (OPA), restructuration, nouveau management... Cela doit vous permettre de fixer un cours à atteindre. Et lorsqu'il est franchi, vendez ! Sauf si une nouvelle donnée justifie de relever votre objectif. Cette stratégie fonctionne aussi à la baisse. Mieux vaut reconnaître une erreur d'appréciation et vendre un titre rapidement que de s'embourber dans un dossier pourri.

Il faut savoir vendre une valeur avant qu'elle ne stagne ou décroisse.

Surestimer son bien

Vous vous apprêtez à vendre un bien immobilier. Les estimations réalisées par les professionnels que vous avez consultés ne vous satisfont pas. Finalement, vous préférez annoncer votre propre estimation. C'est humain de vouloir vendre au meilleur prix. Mais êtes-vous sûr que votre stratégie est la bonne ? En réalité, ce pari peut vous coûter cher. Car si votre bien n'est pas affiché à un prix cohérent au regard du marché, il n'attirera pas les acquéreurs et risquera d'être littéralement « grillé » au bout de quelques mois, ne suscitant plus aucune visite. Que vous soyez pressé ou non, ce n'est donc pas une bonne option. Certains propriétaires en font les frais. Exemple, cette maison aux abords de Valence (Drôme) vendue récemment à 625 000 euros alors que son vendeur en réclamait 690 000 et qu'il avait refusé un acquéreur à 650 000 euros.

Etudiez le marché avant de fixer un prix. Même si le marché immobilier semble se redresser et que la baisse des prix est quasi stoppée depuis quelques mois, ne perdez pas de vue que les acquéreurs visitent beaucoup, d'autant qu'il y a abondance de biens à vendre. Ils espèrent toujours dénicher la perle rare, c'est-à-dire le meilleur rapport qualité/prix. De nombreuses études et, en particulier, celles des notaires, permettent d'être au fait des transactions dans les principales villes *(voir aussi nos cotes immobilières en mai et novembre)*. Dans ces conditions, mieux vaut afficher le bon prix tout de suite. Le bien se vendra en deux ou trois mois, ce qui vous évitera de perdre un temps précieux, surtout si vous attendez cette vente pour financer un autre projet.

Tous droits de reproduction réservés

MIEUX VIVRE Votre Argent

PAYS : France **RUBRIQUE :** Votre argent
PAGE(S) : 62-64;66;68;70-72;74;76 **DIFFUSION :** 186050
SURFACE : 823 %
PERIODICITE : Mensuel

► **1 mars 2016 - N°409**

Utilisez la clause bénéficiaire de votre assurance vie pour gratifier qui vous voulez.

6 Transmettre sans frais

Négliger sa clause bénéficiaire

L'assurance vie, c'est la voie royale pour transmettre un capital sans droits de succession. On comprend alors pourquoi il s'agit du placement préféré des Français. Mais il ne suffit pas de se contenter de souscrire un contrat. Encore faut-il en rédiger habilement la clause bénéficiaire ! C'est cette dernière qui désigne ceux qui recevront l'encours de votre contrat à votre décès. Dans la plupart des cas, vous cochez la formule type proposée par l'assureur : *« En cas de décès de l'assuré, je désigne comme bénéficiaire mon conjoint, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés, par parts égales entre eux, à défaut mes héritiers. »* C'est un moindre mal car vous désignez ainsi plusieurs bénéficiaires en cascade. Mais c'est dommage de s'en contenter, car la clause est pour vous un espace de liberté.

Personnalisez sa rédaction. S'il est préférable de ne pas utiliser cette clause pour porter atteinte aux droits de vos héritiers réservataires, vous avez en revanche tout loisir de la modeler à votre guise tout en conservant l'exonération fiscale liée à l'assurance vie. Vous pouvez la personnaliser en désignant un seul de vos proches, des parents éloignés ou des personnes étrangères à votre famille. Vous avez également la possibilité de répartir les sommes de façon inégalitaire entre plusieurs bénéficiaires, par exemple 40 % à votre fils et 60 % à votre fille. Le souscripteur peut aussi assortir la clause de charges pour le bénéficiaire en précisant, par exemple, qu'il devra réemployer le capital sur un nouveau contrat d'assurance vie ou le convertir en rente viagère. Dans tous les cas, vous devez prendre certaines précautions. Il faut être précis dans la désignation du ou des bénéficiaires. Il est également essentiel de prévoir des bénéficiaires en remplacement du premier désigné, sinon, en cas de prédécès de celui-ci, le capital tombera dans la succession. Mentionnez aussi les enfants de vos enfants car, contrairement à la dévolution successorale, il n'y a pas de représentation automatique des enfants en assurance vie. Enfin, revoyez régulièrement votre clause en fonction de l'évolution de votre famille et de votre patrimoine.

Donner sans compter

Les contribuables qui souhaitent transmettre leur patrimoine en limitant la facture fiscale n'ont qu'une idée en tête : s'y mettre le plus tôt possible. Il s'agit de jouer sur le renouvellement des abattements accordés tous les quinze ans aux donataires. Il n'est pas rare de voir des parents commencer à se départir de leur patrimoine à 45 ans, en calculant qu'une fois qu'ils auront atteint l'âge de 75 ans, ils auront pu transmettre à leur enfant 600 000 euros exonérés de droits. Chaque parent peut en effet donner à un enfant 100 000 euros en franchise de taxation tous les quinze ans. On voit également des donateurs céder la nue-propriété de tous leurs biens entre 50 et 60 ans, car l'usufruit conservé n'est pas taxé et représente à cet âge 50 % de la valeur totale des biens transmis. Ainsi, dans cette tranche d'âge, des parents peuvent donner à leurs deux enfants la nue-propriété d'un patrimoine de 800 000 euros sans droit à verser au fisc.

Ne sous-estimez pas vos futurs besoins. Pourtant mieux vaut donner sans trop se dépouiller et en pensant à ses besoins futurs. Car les donateurs pressés oublient souvent le dicton « donner c'est donner, reprendre c'est voler ». Une fois vos biens donnés en pleine propriété, il est quasiment impossible de les reprendre même si vous êtes en grande difficulté financière. Si vous avez donné la nue-propriété à vos enfants, votre liberté s'en trouvera restreinte. Vous ne pourrez pas vendre un bien immobilier si vos enfants s'y opposent. Pensez-y avant de vous précipiter !

Tous droits de reproduction réservés