

QUE CHOISIR

EXPERT • INDÉPENDANT • SANS PUBLICITÉ

HORS-SÉRIE

Argent

**+ ÉNERGIES
RENOUVELABLES**
Comment éviter
les arnaques

+ BRICOLAGE
Que valent
les services
en ligne ?

ASSURANCE-VIE

**Visez
juste !**

**+ ACCUEILLANT
FAMILIAL**
**Une alternative
à l'Ehpad ?**

**→ Nos
comparatifs**
**LES CONTRATS
LES PLUS
EFFICACES**

L 12336 - 171 - F: 4,95 € - RD



DOM avion : 6,30 € • TOM : 690 XPF

Qui sommes-nous ?

UN SUPPORT D'INFORMATION AU SERVICE DES CONSOMMATEURS

Que Choisir et son hors-série *Argent* sont les seuls magazines consommateurs indépendants, édités par l'Union fédérale des consommateurs-Que Choisir. Notre association est au service des consommateurs pour les informer, les conseiller et les défendre. L'action de l'UFC-Que Choisir se traduit par :



Des dossiers d'investigation

La rédaction de *Que Choisir* investit l'univers de la consommation et décrypte ses rouages pour vous aider à mieux vivre au quotidien.



Des enquêtes de terrain

Journalistes spécialisés et bénévoles de l'UFC-Que Choisir recueillent, sur l'ensemble du territoire, des informations sur les prix et les pratiques des professionnels pour vous éclairer.



Des tests professionnels

Nos ingénieurs établissent les protocoles des essais à partir de vos besoins, analysent les résultats et vous guident dans vos choix.



Des combats judiciaires

Notre service juridique mène des actions en justice pour sanctionner des pratiques irrégulières ou faire évoluer la jurisprudence.



Des analyses économiques

Dérapages des prix, ententes commerciales, pratiques abusives... des économistes analysent les marchés et dénoncent tout comportement préjudiciable aux consommateurs.



Des actions de lobbying

L'UFC-Que Choisir intervient auprès des parlementaires nationaux et européens ou des instances de régulation pour faire avancer vos droits de consommateurs.



Un réseau de proximité

Pour vous accompagner, vous assister, vous conseiller et résoudre vos litiges de consommation, plus de 150 associations locales de l'UFC-Que Choisir vous représentent près de chez vous.

Nos comparateurs en ligne sur

Quechoisir.org

BANQUES, ASSURANCES, ÉNERGIE...

Des essais comparatifs de produits sont régulièrement mis à jour, des résultats que vous pouvez trier, selon vos propres besoins, par marques, prix, fonctions...

PLUS DE 600 PRODUITS TESTÉS EN CONTINU

Dès qu'un produit apparaît sur le marché, l'UFC-Que Choisir l'achète et le teste. Les résultats du banc d'essai sont immédiatement mis en ligne sur son site Internet.

DES GUIDES D'ACHAT COMPLETS

Toutes les familles de produits testés sont accompagnées d'un guide d'achat détaillant les bonnes questions à se poser avant acquisition, les critères à prendre réellement en considération et ceux sans grand intérêt.

TOUS LES PRODUITS DANGEREUX RAPPELÉS

Dès qu'un produit est rappelé par un professionnel car dangereux pour la santé ou la sécurité des consommateurs, l'information est portée à la connaissance de tous. Notre base de données compte actuellement plus de 1600 rappels de produits dangereux.

DES VIDÉOS AU PLUS PRÈS DES PRODUITS

Sans attendre les résultats du test technique d'un nouveau produit, des vidéos viennent apporter une appréciation sur la pertinence de la nouveauté, ses points forts et ses faiblesses dans son utilisation.

DES FORUMS PERMANENTS

Des avis sur une enquête, un test, un produit... La parole vous est donnée à travers nos forums. Venez apporter votre témoignage et participer au débat avec d'autres consommateurs.

DE NOMBREUSES LETTRES TYPES POUR TOUTES VOS DÉMARCHES

Régulièrement mises à jour en fonction de l'évolution du droit, elles vous guideront pour régler au mieux les principaux litiges de la consommation.

6 DOSSIER

ASSURANCE-VIE

Faites les bons choix !



32 PANORAMA L'ACCUEIL FAMILIAL

Une maison de retraite (en mieux) à domicile

40 TRADUIT EN CLAIR ÉNERGIES RENOUVELABLES

Attention aux pièges !

46 NOS CONSEILS BRICOLAGE

Peut-on se fier aux sites de jobbing ?

52 ON N'A PAS FINI VÉLO

De l'intérêt d'être bien assuré



Union fédérale
des consommateurs-
Que Choisir, association
à but non lucratif
233, bd Voltaire, 75011 Paris
Tél.: 0143485548
Télécopie: 0143484435
Service abonnements:
0155567109

TARIFS D'ABONNEMENT
1 an, 11 numéros: 46 €
1 an + 4 numéros: 64 €
1 an + 4 hors-séries
+ 4 numéros spéciaux: 90 €

IMPRESSION: Roto France,
25, rue de la Maison-Rouge
77185 Lognes
Distribué par les MLP
Dépôt légal n° 144
Commission paritaire
n° 0727 G 82318
ISSN 1267-2033

INSPECTION DES VENTES
ET RÉASSORTS DIFFUSEURS
MP Conseil

Tous droits de reproduction
et d'adaptation réservés.

Ce numéro comporte un encart
abonnement de quatre pages,
sur une partie du tirage,
entre les p. 34 et 35.

Imprimé sur papier Holmen XLNT
(Norrköping - Suède)

avec des encres blanches.
Taux de fibres recyclées: 0%.
Certification FSC PEFC.

Eutrophisation:
1580 kg/CO₂/t de papier.





GRAND ÂGE, PETITE RÉFORME

C'était une promesse d'Emmanuel Macron dès 2018, et l'un des projets les plus attendus de ses quinquennats : une réforme du grand âge. Et puis, avec le covid, la guerre en Ukraine, l'inflation, l'impopulaire réforme des retraites... l'histoire en a décidé autrement. Les mauvaises langues parlent d'une tendance de l'exécutif à la procrastination, 18 mois après un premier enterrement. C'est sans compter sur l'opiniâtreté du ministre des Solidarités, de l'Autonomie et des Personnes handicapées, Jean-Christophe Combe. Le 4 avril dernier, il a présenté une proposition de loi comme « la première brique d'une réforme continue ». Elle comprend 14 articles autour de quatre axes : la reconnaissance de ceux qui entourent les personnes âgées, aidants professionnels et proches ; le repérage de l'isolement social et la prévention de la perte d'autonomie ; un accès simplifié aux services publics et à l'offre de services ; un volet moralisation du secteur du grand âge. Fin mai, il a posé la deuxième brique, un plan d'action intégrant des mesures ne relevant pas de la loi. À l'automne, ce sera au tour de la troisième, dans le cadre de la future loi de financement de la Sécurité sociale. Mais qu'en est-il du coût des Ehpad pour les familles, des frais de maintien à domicile, ou encore de la revalorisation du salaire des personnels spécialisés ? Quid des solutions alternatives, comme celle des accueillants familiaux que nous évoquons dans ce numéro ? Alors que l'on comptera près de 4 millions de personnes dépendantes en 2050, cette réforme, si elle a le mérite d'être lancée, semble bien fragile au regard des enjeux démographiques.



Union fédérale des consommateurs-Que Choisir, 233, bd Voltaire, 75011 Paris – Tél. : 01 43 48 55 48 – Fax : 01 43 48 44 35

Président-Directeur des publications : Alain Bazot • **Directeur général délégué :** Jérôme Franck • **Rédactrice en chef :** Pascale Barlet
• **Assistante de la rédaction :** Catherine Salignon • **Relations presse :** Corentin Coppens • **Secrétaire général de la rédaction :** Laurent Suchowiecki • **Secrétaires de rédaction :** Valérie Barrès-Jacobs, Marie Bourdellès, Gaëlle Desportes • **Direction artistique :** Ludovic Wyart
• **Rédactrices-graphistes :** Sandrine Barbier, Clotilde Gadesaude, Capucine Ragot • **Iconographie :** Catherine Métayer • **Illustrateurs :** Three Koma/Marie Bastille, Micaël • **Photographe :** Christelle Calmettes • **Ont collaboré à ce numéro :** Claire Mahier (SR), Nathalie Coulaud, Frédéric Giquel, Rosine Maiolo, Marie Pellefigue, Roselyne Poznanski • **Crédit de couverture :** Alphaspirt.it/Shutterstock.

• **Web – Infographie/maquette :** Carla Félix-Dejeufosse, Laurent Lammens, Inès Blanlard – **Secrétariat de rédaction :** Leslie Schmitt • **Documentation :** Audrey Berbach, Véronique Le Verge, Stéphanie Renaudin, Frédérique Vidal • **Observatoire de la consommation :** Grégory Caret (directeur), Noé Bauduin, Isabelle Bourcier, Ingrid Stiemer, Juliette Vacant • **Juridique :** Raphaël Bartlome (responsable), Brune Blanc-Durand, Gwenaëlle Le Jeune, Véronique Louis-Arcène, Candice Meric, Mélanie Saldanha • **Diffusion/marketing :** Laurence Rossilhol (directrice), Delphine Blanc-Rouchosse, Jean-Louis Bourghol, Marie-Noëlle Decaulne, Jean-Philippe Machanovitch, Francine Manguelle, Élodie One, Steven Phommarinh, Nicolas Schaller, Anaïs Wernle.

LA DÉFENSEURE DES DROITS

« Je n'ai pas vocation à être le Doctolib des services publics »

Ce lundi 17 avril, en pleine contestation contre la réforme des retraites, la Défenseure des droits (DDD) se tient devant la presse pour présenter son rapport d'activité 2022. « Je vous soupçonne d'être ici essentiellement pour que je vous parle des 115 saisines que nous avons reçues mettant en cause les dérives policières », ironise Claire Hédon. Ce sujet passionne, pourtant l'institution indépendante traite un champ bien plus large que la seule atteinte aux droits des citoyens. « Nous sommes une sorte de baromètre de l'état de la société », insiste la haut fonctionnaire, avant d'égrener des chiffres plutôt inquiétants : sur les 125 456 réclamations enregistrées par

la DDD en 2022 (+9% en un an), 82 202 émanent d'utilisateurs rencontrant un problème avec un service public (+14%). « La dématérialisation de ces services est une chance, mais elle engendre un préjudice pour près de 11 millions de Français », constate Claire Hédon. De fait, pour mener à bien la plupart de ses démarches administratives, aujourd'hui un citoyen est livré à lui-même. Outre qu'il a très souvent du mal à décrocher un rendez-vous, il est contraint de s'équiper en matériel informatique et de savoir l'utiliser sans se tromper, ce qui ne va pas de soi. En désespoir de cause, il se tourne vers la DDD, mais elle « n'a pas vocation à être le Doctolib des services publics ».



Claire Hédon a été nommée Défenseure des droits en 2020, pour six ans.

Autre inquiétude, les saisines concernant les droits des étrangers ont augmenté de 233% entre 2019 et 2022. « La difficulté à obtenir un rendez-vous en préfecture pour renouveler une carte de séjour génère des situations catastrophiques », se désole Claire Hédon. Et de conclure : « Notre rôle est de répondre aux besoins individuels, cependant nous ne pouvons rien si les services publics ne prennent pas aussi la situation en main. » ♦

ACTION DE GROUPE

Vers des améliorations de la loi

La possibilité de mener une action de groupe dans le domaine de la consommation et de la concurrence date de 2014. Cette procédure permet à des victimes de préjudices communs, dans des secteurs comme la santé, l'environnement ou les données personnelles, de s'unir pour poursuivre, en un seul procès, une personne, une entreprise ou une institution publique, afin d'obtenir une indemnisation. Un dispositif qui doit augmenter l'efficacité de la justice. Or, seuls 32 recours collectifs ont été intentés en France jusqu'ici, et moins de 20% ont connu un aboutissement positif. En cause, des malfaçons législatives liées à la définition du périmètre de l'action (fourniture de biens ou de services), interprété restrictivement par les

magistrats. Les champs d'application sont un autre problème. En effet, en matière de consommation et concurrence, seuls les dommages matériels sont réparables. Résultat, les scandales alimentaires tels que celui de Lactalis ne peuvent pas être traités via une action de groupe. Enfin, les délais de jugement s'avèrent ici extrêmement longs. Afin de faire évoluer

les choses, des députés, reprenant les demandes de l'UFC-Que Choisir et se fondant sur la directive qui instaure une action de groupe européenne, ont proposé pour la France un régime unique, ainsi qu'une ouverture à toutes les violations des obligations contractuelles et légales des professionnels. Mais aussi, et surtout, la possibilité de réparer tous les préjudices, y compris moraux. Ces avancées, ainsi que l'habilitation d'un plus grand nombre d'associations à engager cette requête, ont été adoptées par l'Assemblée nationale. Restent les délais procéduraux... L'UFC-Que Choisir plaide donc pour de nouvelles améliorations de cette voie de droit, car plus elle sera praticable et efficace, plus son effet sera important. ♦



DOSSIER

ASSURANCE-

Faites les bons



VIE choix !

SOMMAIRE

- 8 RETOUR AUX FONDAMENTAUX
- 13 LES NON-DITS DES ASSUREURS
- 18 CE QUI FAIT UN BON PRODUIT
- 21 LE PIRE ET LE MEILLEUR DU MARCHÉ
- 28 GÉRER UN CONTRAT, ÇA S'APPREND !

C'EST LE PLACEMENT
À TOUT FAIRE POUR GÉRER
VOS ÉCONOMIES. ENCORE
FAUT-IL DISPOSER D'UN BON
CONTRAT, ET SE GARDER
DES PIÈGES D'UN MARCHÉ
TRÈS CONVOITÉ PAR LES
ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS...

PAR **FRÉDÉRIC GIQUEL**
ILLUSTRATIONS **THREE KOMA**

L'assurance-vie a raflé la mise sur le patrimoine financier des ménages. Au vu des chiffres, du moins. Elle pèse 1 900 milliards d'euros actuellement, à comparer aux 400 milliards du livret A, le produit phare de l'épargne. Autre indicateur: son taux de détention, qui ne cesse de croître. Selon l'Insee, 40% des ménages possédaient au moins un contrat en 2020, contre 26% 15 ans plus tôt. Les raisons du succès? L'assurance-vie fait tout. Elle permet d'accumuler, de transmettre et de sécuriser un patrimoine financier dans un cadre juridico-fiscal attractif, dicit le même Insee. Exact, sauf que cette situation résulte aussi de la stratégie commerciale des établissements financiers depuis 30 ans. Ils ont, banques en tête, trouvé le placement facile à vendre et lucratif, car assorti de nombreux frais.

DES OFFRES DE QUALITÉ INÉGALE

Ce produit tient-il ses promesses? D'après les performances enregistrées depuis une quinzaine d'années, c'est très discutable. D'autant qu'en 2022, malgré leur rebond, les fonds en euros garantis de l'assurance-vie ont affiché des rendements nettement en dessous du niveau de l'inflation. Difficile de dire ce qu'il en sera en 2023 et plus tard... Pour tout un chacun, la gestion des économies vire aujourd'hui au casse-tête. Une fois les livrets réglementés remplis, et sauf à être un investisseur boursier aguerri, on met souvent le cap sur l'assurance-vie, la solution passe-partout. Or, des centaines de contrats de qualité très inégale cohabitent sur le marché. Il faut donc dénicher les meilleurs. Après un rappel des fondamentaux et de salutaires révélations sur les dessous du secteur, notre dossier vous aidera à choisir le bon produit, puis à le gérer. ♦

RETOUR AUX FONDAMENTAUX

COMMENT FONCTIONNE UNE ASSURANCE-VIE ? QUE RAPPORTE-T-ELLE ? QUID DE SA FISCALITÉ ?
IL FAUT ÊTRE AU CLAIR SUR CES POINTS ESSENTIELS POUR DEVENIR UN ÉPARGNANT AUTONOME.

« Dans assurance-vie, il y a le mot placement. » Cet ancien slogan publicitaire d'une grande banque avait l'avantage d'être limpide. Car il s'agit avant tout d'un support d'épargne. On y place de l'argent pour le voir fructifier, «capitaliser» dans le jargon bancaire. Attention à ne pas le confondre avec l'assurance-décès, produit de prévoyance qui consiste à verser un capital financier déterminé à une personne (dite bénéficiaire) en cas de décès (ou d'invalidité forte) de l'assuré. À l'inverse, la vocation de l'assurance-vie n'est pas de protéger qui que ce soit. Certes, à la mort de son détenteur, un capital sera versé à un (ou plusieurs) bénéficiaire(s). Mais le montant dépendra de ce qui aura été accumulé sur le contrat, pas plus. Voilà pour le cadre.

LE COUTEAU SUISSE DE L'ÉPARGNE

Précisons maintenant les contours de ce placement. Juridiquement, il s'agit bien d'un contrat d'assurance, ce qui signifie qu'à l'instar d'une assurance auto ou santé, son fonctionnement est détaillé dans une notice contractuelle fournie et garantie par l'assureur. Attention, elle est truffée de termes techniques, qu'il faut impérativement décrypter pour rester maître de ses deniers (lire l'encadré «Le jargon décrypté», p. 12). En pratique, toutes les offres du marché reposent aujourd'hui sur un canevas identique. Vous y réalisez des dépôts quand bon vous semble – on parle à cet effet de «contrats à versements libres» –, sur un rythme régulier (par exemple, chaque mois) ou non. Vous devez toutefois respecter les montants minimaux prévus au contrat (très variables, de quelques dizaines d'euros à plusieurs milliers). Bonne nouvelle: il est possible, contrairement à une idée reçue, de puiser à

40,5%

des ménages

possédaient au moins une assurance-vie en 2021 (Insee). Le taux de détention croît avec l'âge: 22% chez les moins de 30 ans, 42% chez les 50-59 ans, 48% chez les 70 ans et plus.

tout moment dans l'épargne constituée, là encore en vous conformant aux montants minimums décidés par l'assureur. Il n'est nullement nécessaire d'attendre huit ans. Pour autant, ce placement a vocation à être conservé plusieurs années afin d'amortir ses frais d'entrée et d'optimiser sa fiscalité sur les retraits. Derniers points importants: il n'existe aucune limite légale au nombre de contrats que l'on peut détenir ni aucun plafond imposé sur les montants versés – sauf ceux, contractuels, fixés par la compagnie d'assurances. Il est aussi envisageable de souscrire ce placement à tout âge. Pour les mineurs, les représentants légaux (les parents, le plus souvent) se chargeront des démarches. Attention, à 85 ans passés, les seniors risquent de se heurter à des refus d'ouverture de contrat chez certains assureurs (pas tous, cependant).

Cette souplesse de l'assurance-vie lui vaut le qualificatif de «couteau suisse de l'épargne». Traduction: avec elle, vous pouvez vous constituer un capital, en tirer des revenus, le transmettre à votre décès, le tout à votre rythme et sans contrainte. Sachant que votre argent n'est pas bloqué, qu'il est accessible à tout moment par retrait partiel ou total, que les versements sont illimités, que les solutions financières s'avèrent assez larges pour satisfaire toutes les stratégies d'investissement, vous avez là – sur le papier du moins – un bon outil pour gérer vos économies. Le dépliant commercial surfe sur cette polyvalence qui colle à tous les objectifs. Toutefois, plus qu'un simple produit d'épargne, il faut aussi y voir un instrument de gestion de son patrimoine. Voilà pourquoi il séduit les classes moyennes supérieures et riches du pays. Le non-plafonnement des sommes déposées représente évidemment un point clé, quand bien des produits financiers sont limités (les livrets, le plan d'épargne en actions, etc.). Ajoutons-y un cadre juridico-fiscal assez attractif, puisque les capitaux de l'assurance-vie (et ceux de l'assurance-décès) n'intègrent pas la succession et profitent de règles d'imposition avantageuses. Élément déterminant: l'assuré a le droit de destiner les fonds à la personne de son choix, voire de les répartir entre plusieurs, y compris non-héritières, sous réserve de ne pas y placer des sommes dites

En pratique, toutes les offres du marché reposent aujourd'hui sur un canevas identique



exagérées. Ce que pourraient contester des héritiers non bénéficiaires devant les tribunaux, voire le Trésor public en cas d'évasion fiscale manifeste. Dans les faits, cela demeure assez rare.

FLOU DES PERFORMANCES

L'essentiel dans un placement reste ses performances. Aussi souple soit-il, si on n'y gagne rien, à quoi bon y recourir ? Avec l'assurance-vie, la question du rendement n'est pas simple à trancher. Et pour cause, contrairement aux livrets d'épargne, par exemple, ce type de produit ne délivre pas un taux de rémunération unique. Ce que rapporte un contrat va dépendre des supports financiers qu'on y trouve, et sur lesquels on aura ou non placé son capital. Mais aussi des frais pris par l'assureur. Inutile de s'épancher donc, sachant que l'on compte des centaines de contrats sur le marché, dont une majorité n'est d'ailleurs plus commercialisée.

Pour se faire néanmoins une idée approximative du rendement de l'assurance-vie, partons des performances moyennes formulées par les autorités de contrôle et par France Assureurs, la fédération regroupant les compagnies présentes sur le secteur. Et regardons selon les supports financiers, précisément entre le fonds en euros et les unités de compte. Ce jargon vous rebute déjà ? C'est normal. Gardez en tête que votre épargne est garantie (hors frais) sur le premier,

2,5 millions

C'est peu ou prou le nombre de nouveaux contrats ouverts chaque année en France. Des centaines de milliers sont aussi fermés par décès ou rachat.

144,4 Md€

ont été versés par les ménages en 2022 sur leurs contrats, dont 86,7 Md€ (soit 60%) sur les fonds en euros garantis.

pas sur les secondes. La raison ? Elles sont composées d'actions, d'obligations, de fonds immobiliers, etc., dont la valeur varie à la hausse comme à la baisse. Assez unanimement, les professionnels de la finance récitent que les unités de compte rapportent plus que les fonds en euros sur la durée. Et c'est vrai... en théorie. En pratique, cela dépend de votre timing d'investissement. Si votre capital grimpe parfois rapidement avec les unités de compte (en témoignent les 9,1% de performance moyenne en 2021, net de frais de gestion), il peut tout aussi vite dégringoler (-12,4% en 2022). Autre chausse-trappe : les résultats fluctuent beaucoup selon les types d'actifs. Ainsi, les personnes qui détenaient des unités de compte actions en 2022 ont davantage perdu (autour de 15%), tandis que celles qui ont placé leur argent sur des supports immobiliers (SCPI, SCI) ont pris entre 2 et 10%.

Avec le fonds en euros, rien de tel. Sauf cas spécifiques, le rendement est toujours positif, au pire nul. Toutefois, sa baisse constante depuis une quinzaine d'années l'avait amené à 1,3% net, hors taxes sociales, en 2021. L'an dernier, le taux moyen est remonté à 2%, soit 1,66% net de prélèvements sociaux. Du mieux, donc, mais il faut prendre ce résultat avec des pincettes. Un, ce rendement moyen masque des taux assez disparates sur le marché : pour les contrats commercialisés, la rémunération a couru de 1 à 3% l'an dernier. Deux, ➔

➔ il doit toujours être comparé à l'inflation. C'est alors imparable. En 2021, et plus encore en 2022, tout argent placé sur un fonds en euros a perdu de sa valeur réelle, jusqu'à 3,54% l'an dernier (3,2% avant les prélèvements sociaux, lire le graphique ci-dessous). Cette lecture échappe à de nombreux épargnants, qui constatent une augmentation de leur capital placé sur les fonds en euros. Remarquable trompe-l'œil! Quid de l'avenir? Les professionnels sont unanimes, les fonds en euros connaîtront un rebond en 2023, avec un rendement sans doute proche des 2,5%, en moyenne. Les conditions du marché obligataire (principale matière première des assureurs pour investir) sont, pour l'heure, favorables à ce type de supports. De fait, après des années passées à dissuader les épargnants de miser dessus, les assureurs leur font maintenant des appels du pied afin d'engranger de la collecte. De nouveaux fonds en euros, plus rentables, pourraient également être lancés, et des taux garantis à 3 ou 4% promus sur les versements dans le but d'attirer le chaland. Suffisant pour battre l'inflation? Sans doute pas, la hausse des prix s'étant accélérée sur les premiers mois de 2023, selon l'Insee (6,3% sur un an, fin avril). Du reste, d'autres placements sécurisés rapportent autant que les fonds en euros, voire davantage. On pense au livret A ou au livret de développement

54,5%
des encours

(à fin 2021)
sont gérés
par cinq groupes
d'assurances.
Le Crédit agricole
et CNP Assurances
en raflent 30%.
Suivent
BNP Paribas,
le Crédit mutuel
et Axa (autour
de 8% chacun).

durable et solidaire (LDDS) à 3% (peut-être 3,5 ou 4% dès août), et même au livret d'épargne populaire (LEP), passé à 6,1% et accessible aux ménages peu imposés, mais aussi aux comptes à terme, avec des offres à 3% brut (2,1% net), voire plus, pour un capital bloqué sur 12 mois seulement...

FISCALITÉ : UN CADRE ENCORE ATTRACTIF

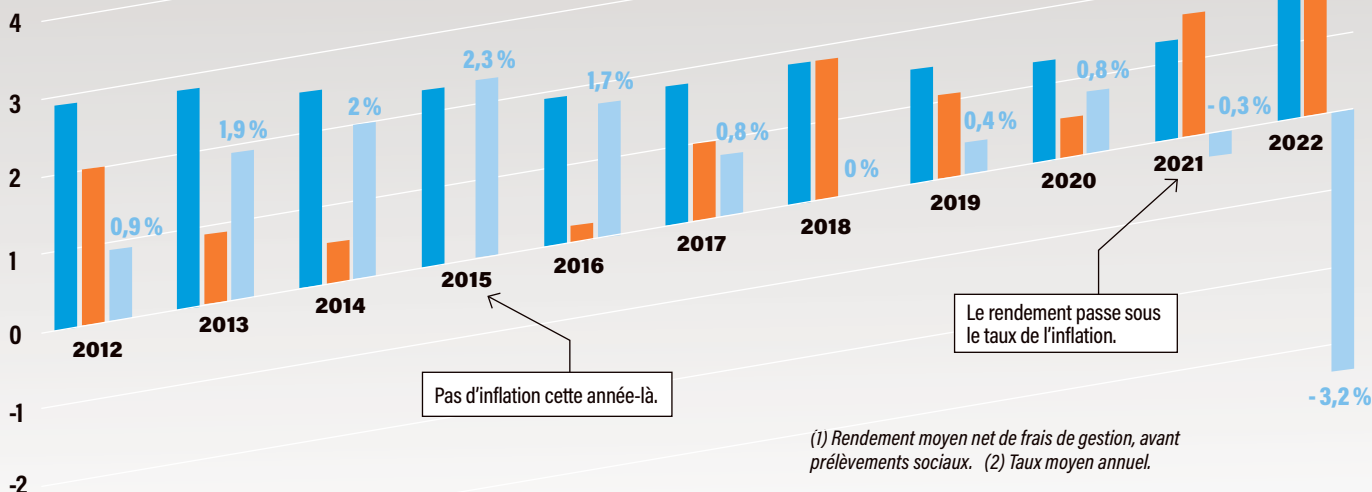
La taxation de l'épargne est un sujet sensible en France. Sur ce terrain, l'assurance-vie est toujours apparue comme un îlot protégé, bien que grignoté au fil des années par les pouvoirs publics. Pour y voir clair, partons d'un principe universel: seul sera soumis à l'impôt l'argent sortant du contrat (hors prélèvements sociaux). Il faut ensuite distinguer deux situations. La première, celle des retraits de son vivant. Techniquement, toute ponction comprend une part de capital et une part d'intérêts, mais seule celle-ci sera fiscalisée (lire le lexique p. 12). Les intérêts sont alors à intégrer dans la déclaration de revenus ou, sur option, soumis à un taux variable selon l'âge du contrat et/ou les dates de versements effectués. Citons la règle pour des assurances-vie ouvertes actuellement (et même depuis le 27 septembre 2017): les huit premières années de détention du contrat, le taux forfaitaire d'imposition est de 12,8% sur les intérêts ➔

FONDS EN EUROS L'inflation peut annuler son rendement

On constate que le rendement du fonds en euros, s'il a connu de belles années, a largement décru depuis 2017, pour passer sous le taux de l'inflation en 2021. Après la dégringolade de 2022, il devrait remonter un peu.

ÉVOLUTION DU GAIN RÉEL SUR 10 ANS

Fonds en euros ⁽¹⁾ Inflation ⁽²⁾ Gain réel



(1) Rendement moyen net de frais de gestion, avant prélèvements sociaux. (2) Taux moyen annuel.



3 QUESTIONS À...

Philippe Crevel
Directeur du Cercle de l'épargne⁽¹⁾


« L'assurance-vie autorise une diversification tous azimuts du capital »

Que Choisir Argent Face à un livret A à 3%⁽²⁾, l'assurance-vie est-elle encore attractive ?

Philippe Crevel Oui, bien sûr.

Les deux enveloppes ne sont pas à mettre sur le même plan. Le livret A est un produit de court terme plafonné à 22950 €, utile pour placer une épargne de précaution immédiatement disponible.

L'assurance-vie, elle, n'est pas limitée sur les montants versés et s'inscrit dans un temps plus long. Elle permet de se constituer un capital qui financera des projets de vie (immobilier, création d'entreprise, etc.) ou complètera la retraite, ou encore de préparer sa succession. Rappelons qu'elle bénéficie d'avantages fiscaux non négligeables, avec un abattement de 4600 € pour un célibataire et de 9200 € pour un couple sur les gains s'agissant des contrats de plus de huit ans, et une réduction des droits de mutation en cas de décès. Avec une assurance-vie on peut, en outre, déroger aux règles de succession sous certaines conditions. Enfin, les fonds en euros offrent une garantie en capital à laquelle sont attachés les Français, tandis que les unités de compte donnent accès à des valeurs de marché qui, sur moyenne et longue période, sont potentiellement des sources de rendement. De toute évidence, le livret A n'a pas de tels atouts.

QCA Dont acte. Reste la question de ce que ça rapporte. À quoi s'attendre pour les fonds en euros ?

P. C. Il est vrai que le rendement des fonds en euros peut apparaître faible au regard du niveau qu'il avait atteint dans le passé. Il faut bien comprendre le contexte dans lequel ils sont gérés. La baisse de leur performance cette dernière décennie a accompagné celle des taux des obligations d'État, mais dans une moindre proportion, grâce à la poche de diversification dont les actifs en euros sont dotés. La résurgence de l'inflation, en 2022, a sonné la fin de la période des faibles taux obligataires. Leur remontée se fera sentir ces prochaines années sur les rendements des fonds en euros. Pour 2022, ces derniers augmentent de 0,4 à 0,5 point, pour se situer autour de 2 % net, hors prélèvements sociaux. Cette hausse devrait se poursuivre en 2023. Cependant, à la différence de celle du livret A, l'annonce de la performance des fonds en euros intervient en fin d'année ou au début de celle qui suit, ce qui rend difficile les comparaisons. En 2022, le taux moyen du livret A était de 1,37 %, ce qui place le rendement des fonds en euros au-dessus.

QCA Faut-il alors miser sur les unités de compte ?

P. C. Oui, mais sur une partie de son capital – la taille de celle-ci variant selon le profil de l'épargnant. L'horizon de placement est notamment à prendre en considération : plus la personne dispose de temps devant elle, plus elle est en mesure de diversifier son épargne sur les unités de compte, qui, rappelons-le, sont des parts de fonds d'investissement. L'assurance-vie autorise une diversification tous azimuts : au-delà du fonds en euros et de sa garantie en capital, l'assuré peut accéder à un nombre impressionnant de titres, actions, obligations, monétaires, pierre papier, parts de fonds, etc. Il a aussi la faculté de loger des titres vifs et d'investir dans l'immobilier ou le *private equity* [entreprises non cotées] avec certains contrats. Des fonds structurés permettent également d'associer une sécurisation du capital tout en bénéficiant de la croissance des marchés. Bref, les possibilités sont multiples, mais il faut rester conscient des risques de pertes certaines années. D'où l'importance de se situer sur un horizon de moyen-long terme.

(1) Centre de réflexion qui analyse les besoins des Français en matière d'épargne, de prévoyance et de retraite. (2) En juin 2023.

➔ (en cas de retrait, uniquement). Après huit ans, il tombe à 7,5 % (sauf si le cumul des versements dépasse 150 000 €, il remonte à 12,8 % !). Important : toujours passé huit ans, un abattement annuel de 4 600 € pour une personne seule et de 9 200 € pour un couple s'applique sur les intérêts taxables, pouvant rendre la fiscalité nulle sur les retraits.

Reste, si l'on veut être complet, à évoquer le sort des taxes sociales (CSG, CRDS et prélèvement de solidarité). Soit aujourd'hui 17,2 %, qui viennent entailler chaque année le rendement des fonds en euros. L'assureur prélève directement cette taxe, dont – il faut le noter – les non-résidents fiscaux sont exonérés. Sur les unités de compte, les prélèvements sociaux sont pris lors des retraits ou du décès. La bonne connaissance de ces règles fiscales conduira de toute évidence chacun à optimiser la gestion de son assurance-vie.

17,2 % de taxes sociales entaillent le rendement annuel des fonds en euros

Il faut par ailleurs s'intéresser à une autre situation, celle du décès de l'assuré. Là aussi, la fiscalité diffère selon les dates de versements, mais également, point décisif, selon l'âge de l'assuré au moment des dépôts. Rappelons que le conjoint survivant ou le partenaire pacsé ne paieront aucun impôt sur le capital perçu, en toutes circonstances. Pour les autres bénéficiaires, la règle en vigueur s'applique en fait aux contrats ouverts depuis le 13 octobre 1998. Que nous dit-elle ? Qu'à la mort de l'assuré, chaque bénéficiaire désigné a droit à un abattement de 152 500 € sur les capitaux perçus, tous contrats confondus, avant d'être taxé à 20 % sur les 700 000 € suivants et à 31,25 % au-delà. Attention, sont ici concernés les capitaux issus de versements effectués avant les 70 ans de l'assuré. Pour ceux réalisés après, un abattement de 30 500 € s'applique sur les versements, là aussi, tous contrats confondus. Le supplément est imposé aux droits de succession selon le lien de parenté entre le bénéficiaire et le défunt.

BON À SAVOIR Les intérêts générés par les versements post-70 ans sont exonérés de droits. Notons, enfin, que les prélèvements sociaux sont toujours exigibles sur la part d'intérêts comprise dans le capital transmis et non payés au jour du décès. ♦



LEXIQUE Le jargon décrypté

★ **Arbitrage** : opération de gestion non fiscalisée consistant à transférer de l'épargne d'un support financier à un autre. Payante ou non, selon les contrats.

★ **Avance** : prêt consenti par l'assureur sur le capital du contrat. Alternative au retrait, non fiscalisée, l'avance se rembourse en théorie sous trois ans.

★ **Clause bénéficiaire** : partie du contrat où le souscripteur désigne la ou les personnes, dite(s) bénéficiaire(s), qui percevront le capital en compte en cas de décès de l'assuré (en général, la même personne que le souscripteur). Clause modifiable à tout moment.

★ **Fonds en euros** : support financier garantissant l'épargne investie, moins éventuellement les frais de gestion. Les intérêts acquis chaque année grossissent le capital garanti par un effet dit cliquet.

★ **Renonciation** : après avoir souscrit et reçu les documents adéquats, vous avez 30 jours pour vous rétracter et récupérer votre versement, frais inclus. Passé ce délai, il faut faire un retrait, fiscalisé. Et l'assureur ne vous restitue pas les frais réglés.

★ **Rente viagère** : revenu versé jusqu'à la mort de l'assuré, calculé

à partir du capital détenu sur le contrat et de l'âge du futur rentier. Montant garanti, éventuellement reversé à une personne (on parle de réversion) au décès. Le capital en compte est définitivement aux mains de l'assureur.

★ **Retrait (ou rachat)** : opération par laquelle vous récupérez votre argent, soit en totalité (retrait total), soit en partie (retrait partiel). Attention, il faut toujours laisser un minimum sur le contrat (variable selon les produits) pour éviter sa fermeture. Il est possible de programmer des rachats partiels, versés régulièrement sur votre compte bancaire.

★ **Taux de participation aux bénéfices** : c'est le taux de rendement attribué à votre épargne placée sur le fonds en euros.

★ **Unité de compte** : terme juridique désignant les supports financiers du contrat, c'est-à-dire les différentes solutions d'investissement proposées, hors fonds en euros. Rappel : il n'y a pas de garantie en capital avec une unité de compte !

★ **Valeur de rachat** : il s'agit du montant minimal, en euros, perçu par le souscripteur en cas de retrait total selon les années. Information clé des notices contractuelles, elle reste hélas peu lisible.

LES NON-DITS DES ASSUREURS

SOUS LE CAPOT DE L'ASSURANCE-VIE, LES ÉCUEILS SONT NOMBREUX. EN VOICI HUIT À CONNAÎTRE, ET NOS CONSEILS POUR S'EN PRÉMUNIR.

1 UN PLACEMENT CHER PAYÉ

Passons la facture à la loupe, et débusquons les déconvenues qu'elle nous réserve. D'abord, il y a les frais pris sur les versements: 3 % en moyenne. Vous mettez 100 € dans un contrat, 3 € sont prélevés d'emblée et votre investissement réel s'élève à 97 € (par comparaison, le livret A est exempt de frais d'entrée). Le taux légal maximal de cette ponction atteint 5 %. Dans les faits, attendez-vous à tout, de 0 % sur les contrats internet à 4, voire 4,5 % dans certaines offres d'assureurs traditionnels.

Ensuite, on trouve les frais de gestion du contrat. Il s'agit d'un prélèvement sur votre capital pour rémunérer le traitement de vos deniers par l'assureur. Le tarif moyen est de 0,75 % par an sur le fonds en euros, et de 0,9 % sur les unités de compte (c'est cher, sachant que les assureurs n'y garantissent pas le capital). Attention, sur les secondes, l'application des frais se matérialise par une diminution du nombre de parts détenues. Ainsi, si vous en aviez acquis 100 initialement avec 1 % de frais, vous n'en possédez plus que 99 au bout d'un an, puis 98,01 après deux ans...

Ce n'est pas tout: les unités de compte ont aussi leurs propres frais de gestion, de 1,5 à 3 % annuels selon les supports. C'est souvent invisible pour l'épargnant, la performance de chacun étant annoncée nette de frais. Enfin, citons tous les coûts d'utilisation de certains services: arbitrage entre les supports, options de gérance, garanties décès, etc. Ainsi, la «gestion pilotée», qui consiste à confier votre capital à des experts afin de le faire fructifier, vous sera en général facturée de 0,2 à 0,5 % de frais de gestion supplémentaires chaque année. Sachez que toutes ces dépenses sont indiquées dans la documentation contractuelle, et que les assureurs ont l'obligation de publier sur leurs sites la grille des frais totaux pour chaque contrat. ➔



➔ **NOTRE CONSEIL** Régler des frais est normal, mais en payer trop, non. En assurance-vie, si l'addition est lourde, elle reste très variable selon les contrats. Négociez toujours les frais sur versements, soyez vigilant sur ceux de gestion, pesants sur la durée, et évitez les options trop coûteuses.

2 DES FONDS EN EUROS OPAQUES

Le rendement moyen de ce type de support est un trompe-l'œil, masquant des écarts considérables. Illustration: en 2022, il fut de 2% net mais, en arrière-plan, les assureurs ont servi de 0,5 à 3% selon les contrats, voire davantage pour quelques anciennes assurances-vie à taux garantis... Plus surprenant encore, cette élasticité de la rémunération se constate également entre les produits d'une même compagnie, les meilleures performances étant octroyées à ceux en cours de commercialisation. Une discrimination légale puisque, selon le Code des assurances, l'assureur est libre de répartir

sa participation aux bénéfices entre ses produits... Bref, question équité, on repassera. Et ce n'est pas le seul piège. La communication des assureurs est parfois partielle, sinon trompeuse. Exemple: leur refus assez généralisé d'indiquer les encours des produits en regard des rendements servis (alors que c'est un engagement de leur fédération). Les données sur les contrats fermés à la souscription sont souvent passées sous silence. Et, même si, légalement, toute «entreprise d'assurance» est tenue de publier sur son site «le taux moyen de la participation aux bénéfices attribué pour chacun de ses contrats d'assurance-vie», et ce pendant cinq ans minimum, il faudra vous armer de patience pour retrouver cette information et, surtout, l'analyser, le taux moyen étant, comme dit plus haut, un trompe-l'œil. Reste que les fonds en euros ont repris des couleurs en 2022 avec des rendements en hausse, ce qui n'était pas arrivé depuis plus de 15 ans. Là encore, attention! Nombre de taux attractifs (à plus de 2%) étaient alloués à l'épargnant en échange d'une prise de risque importante sur les unités de compte.

NOTRE CONSEIL Prenez du recul sur les taux des fonds en euros. Sont-ils soumis à condition? Comment l'assureur rémunère-t-il d'anciens contrats? Votre salut: sélectionner ceux aux bons rendements sur plusieurs années de suite.



LE PER C'est de l'assurance-vie!

La quasi-totalité des plans d'épargne retraite (PER) individuels sont juridiquement des contrats d'assurance-vie. Mais les assureurs restent discrets sur ce point. Normal, le business est juteux: 1,3 million d'ouvertures de PER en 2022, 18,7 milliards d'euros de versements, le tout sans guère innover. Chez tous les assureurs, les PER individuels sont des copiés-collés de leurs assurances-vie. Seuls les ajustements réglementaires propres au PER en font un placement différent en façade (déduction fiscale des versements, blocage de l'épargne jusqu'à la retraite).

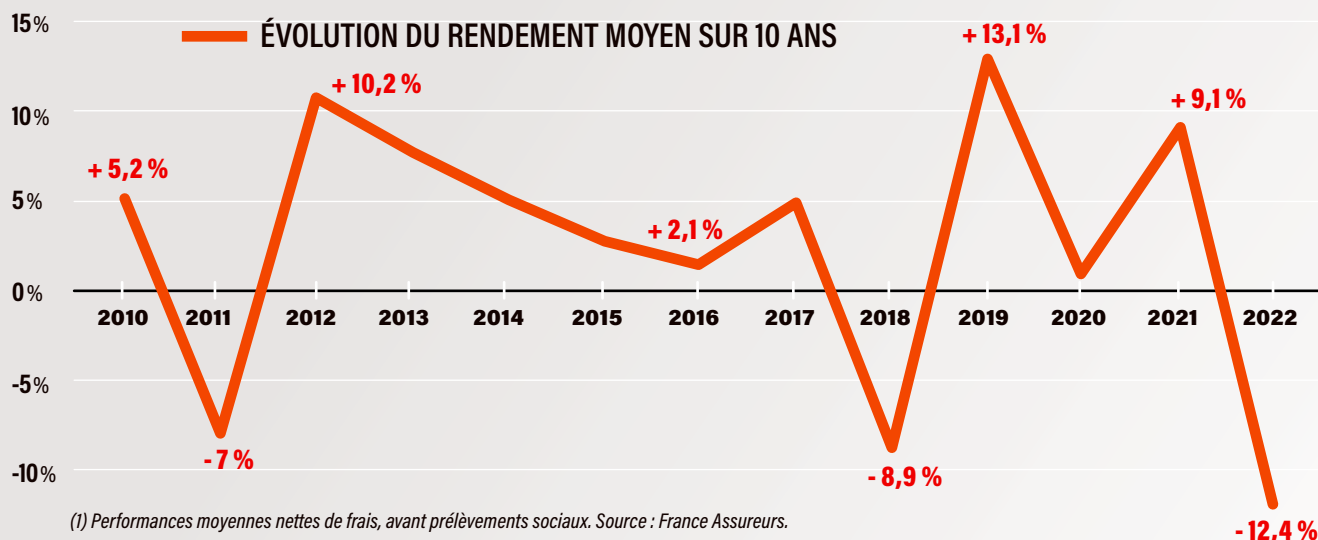
Une telle correspondance juridique engendre deux conséquences pour les épargnants. La première, c'est que celui qui souscrit son assurance-vie et son PER dans la même boutique doit savoir que le garant des fonds, en l'occurrence l'assureur, est le même. Or, ce n'est pas une règle de gestion financière saine, la diversification étant souhaitable (notamment pour des montants élevés). La seconde concerne la fiscalité en cas de décès. Le PER sera inclus dans le calcul des capitaux transmis via l'assurance-vie, et non traité à part.

3 LE YOYO DES UNITÉS DE COMPTE

Les établissements financiers martèlent ce message: pour plus de performance, il faut éviter le fonds en euros garanti, et placer son argent sur les marchés. Ce qui se traduit par un recours aux unités de compte. Soit en choisissant vous-même (ou avec un conseiller) les supports en question, soit en recourant aux solutions de gestion clé en main. Dans les années 2010, un bon quart des versements en assurance-vie était dirigé tous les ans vers ces supports risqués. Cependant, pression commerciale oblige, leur part n'a cessé de grimper depuis trois ans, pour atteindre 40% ces derniers mois. Ce qui a entraîné plusieurs mises en garde de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), le gendarme financier, envers les assureurs. Car ce basculement a deux conséquences. Premièrement, avec les unités de compte, le risque est transféré sur l'assuré, l'assureur ne garantissant plus le capital, lequel peut diminuer (l'investisseur en est-il bien conscient?). Deuxièmement, les rendements de

UNITÉS DE COMPTE *Des résultats en dents de scie*

L'alternance de performances positives et négatives⁽¹⁾ doit inciter à la prudence avec ces supports fortement chargés en frais, et qui comportent un sérieux risque de perte en capital.



ces supports sont erratiques, autrement dit souvent positifs, mais parfois fortement négatifs (lire le graphique ci-dessus). En résumé, la volatilité des marchés financiers a gagné l'assurance-vie. Votre conseiller vous affirmera que, sur la durée, les unités de compte sont plus performantes que les fonds en euros. À voir ! Tout dépend du tempo d'investissement. Ce qu'il se gardera de vous révéler, c'est que, moins gourmandes en fonds propres, les unités de compte sont une source d'économies pour les compagnies. Et qu'inversement, elles sont beaucoup plus chargées en frais.

NOTRE CONSEIL Le recours aux unités de compte doit correspondre à votre profil d'épargnant. C'est une voie risquée et onéreuse, même si, sur la durée et en privilégiant une épargne régulière, elle est probablement plus rentable que celle misant tout sur le fonds en euros (lire également p. 28).

4 DES PRODUITS ILLISIBLES ET TROP SOPHISTIQUÉS

La notice contractuelle d'une assurance-vie avoisine 20 à 30 pages, parfois plus. Ajoutez-y les dizaines de pages d'annexes financières des unités de compte (aux dénominations nébuleuses) que l'assureur doit vous donner à la souscription, sous forme numérisée ou non. Lirez-vous ces pavés ? Sans doute pas. Outre une longueur excessive, c'est jargonneux, les assureurs faisant rarement des efforts de vulgarisation. Exemple : les tableaux de valeur de rachat, cet élément clé sur

les niveaux de garantie de votre épargne, sont indéchiffrables par le grand public. Même les experts avouent s'y noyer ! Toute cette masse d'informations déployée (les assureurs y sont tenus par la réglementation) va de pair avec une autre embûche : la sophistication des contrats. Cette dernière s'accroît depuis une dizaine d'années, avec toujours plus d'unités de compte et d'options de gestion proposées. Il est bien fini le temps des contrats simples comprenant uniquement un fonds en euros, sauf exceptions chez quelques mutuelles (AGPM, Ampli Mutuelle, Monceau Assurances). Sachez, enfin, que les produits d'épargne retraite (tel le PER) sont quasi systématiquement des contrats d'assurance-vie (lire aussi l'encadré p. 14). De quoi ajouter à la confusion !

NOTRE CONSEIL N'investissez pas dans un produit dont vous ne comprenez pas les tenants et les aboutissants. Pour l'assurance-vie, sauf à être averti ou très bien conseillé, visez résolument les contrats ne comportant que peu de supports financiers (20 à 30 tout au plus) et dénués d'options superflues.

5 UN ROULEMENT DE L'OFFRE EXCESSIF

Nul ne sait exactement combien de contrats sont gérés par les compagnies. On en dénombre de 200 à 300 en cours de commercialisation mais, selon l'ACPR, jusqu'à 18 000 versions d'assurances-vie existent chez les assureurs ! Deux raisons expliquent ➔

➔ cette démultiplication. Tout d'abord, la quasi-totalité des contrats proposés depuis 30 ans sont sans durée fixe, se prorogeant d'année en année jusqu'au décès de l'assuré, sauf retrait des capitaux avant. Ensuite, les établissements financiers font montre d'une véritable frénésie créatrice, avec des produits aux durées de vie «commerciales» bien courtes. Prenons la gamme assurances-vie de LCL: plus de 80 de ses contrats ne sont plus ouverts à la souscription... Effet boomerang, ce roulement de l'offre s'accompagne, chez la plupart des assureurs, d'un traitement plus favorable accordé aux produits en cours de commercialisation. Les taux des fonds en euros y sont meilleurs, et l'offre financière s'avère souvent plus étoffée. Comme une assurance-vie n'est pas transférable dans un autre établissement, les possesseurs de vieux contrats se sentent en général coincés.

NOTRE CONSEIL Vous détenez une assurance-vie assez ancienne? Jugez ses résultats. S'ils sont insuffisants, envisagez de la fermer, afin de réinvestir dans un contrat plus performant (lire aussi p. 30).

6 UNE RÉSERVE NON REDISTRIBUÉE

Autour de 70 milliards d'euros appartenant aux assurés restent aux mains des assureurs, qui en pilotent la redistribution. Le nom de ce trésor de guerre? La provision pour participation aux bénéfices, dite PPB. Tels des écureuils, les compagnies y versent depuis 12 ans une partie des gains des fonds en euros. Alors que la PPB représentait 1,6% de rendement qui aurait pu être versé aux assurés en 2012, elle atteignait 5% fin 2022. Mais les assureurs n'ont qu'à peine puisé dedans l'an passé – autour de 0,2% – pour remonter les taux. Pas de quoi vider la cagnotte! Rassurante sur le papier (elle devait servir à mettre du rendement de côté les bonnes années pour le restituer en période de vaches maigres), la PPB prête le flanc à trois critiques majeures. Un, contrairement à sa vocation, elle n'a pas limité l'érosion des fonds en euros ces dernières années, sauf en 2022. Deux, sa redistribution s'avère très inégale entre les contrats, l'assureur ayant toute latitude sur ce point – de fait, même si votre épargne a nourri la PPB, rien ne dit que vous en percevrez les fruits un jour. Trois, si, légalement, cette réserve doit être redistribuée aux assurés sous huit ans au plus, sachez que chaque année, par un jeu d'entrées-sorties comptables, les assureurs gèrent leur PPB sans grosse pression. Ajoutons qu'elle leur permet

de réduire leurs contraintes de solvabilité. Bref, ces réserves profitent avant tout... aux compagnies.

NOTRE CONSEIL N'attribuez pas trop d'importance aux hauts montants des réserves affichés ici ou là. C'est un élément d'information secondaire au regard des autres critères de choix d'un contrat.

7 DES AVANTAGES FISCAUX SURVENDUS

Le cadre fiscal de l'assurance-vie doit être apprécié à sa juste valeur. Cela commence par bien connaître les règles (lire p. 10), puis en tirer des leçons. Si vous récupérez tout ou partie de vos capitaux, via un retrait (partiel ou total, donc), avant huit ans de détention du contrat, la fiscalité ne sera pas plus intéressante que sur d'autres placements. Elle sera même plus pénalisante que sur les livrets réglementés ou le plan d'épargne en actions. En revanche, après huit ans, l'assurance-vie devient un bon plan fiscal grâce aux abattements sur les intérêts. Voilà pourquoi ce produit est résolument destiné à être conservé sur le long terme. Parlons maintenant du décès de l'assuré. Là, le(s) bénéficiaire(s) perçoit(vent) le capital en profitant d'exonérations fiscales. Mais cet avantage est inutile si la personne désignée au



contrat est le conjoint survivant ou le partenaire pacsé, exemptés de droits de succession en toutes circonstances. Sachant que toutes les clauses types des contrats prévoient ce scénario et que les épargnants y recourent dans l'immense majorité des cas (aux dires des assureurs), les gains fiscaux au décès font... pschitt.

NOTRE CONSEIL Ne faites pas une fixette sur la fiscalité, y compris si vous disposez d'un vieux contrat aux règles a priori plus favorables. Raisonniez selon vos objectifs et chiffrez les bénéfices fiscaux réels. Apprenez aussi à optimiser les clauses (lire p. 30).

8 CERTAINS CAPITAUX DÉCÈS JAMAIS VERSÉS

Longtemps, un sujet est resté confidentiel chez les assureurs: celui des contrats d'assurance-vie dormant dans leurs comptes, faute d'être réclamés par leurs bénéficiaires. Il y a cinq ans, l'ACPR avait estimé à 5,4 milliards d'euros ces capitaux tombés en déshérence. Faute de «données plus récentes», elle indique continuer «ses actions pour que les intermédiaires financiers identifient les personnes et leur versent les sommes dues». Est-ce le cas? En partie. Un dispositif public, dit Agira 1 (Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance), permet à tout un chacun de savoir s'il est bénéficiaire d'une assurance-vie (art. L.132-9-2 du Code des assurances). Il suffit d'en faire la demande sur Agiravie.fr, avec un acte de décès de la personne dont on pense être bénéficiaire. Grâce à ce système, l'an dernier, les assureurs ont dû payer 424 millions d'euros, correspondant à 9 712 contrats (au titre des 81 000 demandes de recherche faites en 2021)!

Via un autre dispositif, dit Agira 2, les assureurs ont accès au Répertoire national d'identification des personnes physiques de l'Insee, afin de s'informer des décès. L'an dernier, 41 302 défunts ont ainsi été identifiés, ce qui a permis de restituer 753 millions d'euros aux bénéficiaires. Attention, 10 ans après un décès, les compagnies doivent transférer les capitaux non réglés à la Caisse des dépôts et consignations (CDC). Toute réclamation passe alors par un autre organisme officiel (Ciclade.fr). Au bout de 30 ans, l'argent est définitivement perdu pour le bénéficiaire, et reversé à l'État ou aux collectivités d'outre-mer.

NOTRE CONSEIL La déshérence n'arrive pas qu'aux autres. Soyez au clair sur vos contrats et sur l'information des bénéficiaires en cas de décès. N'hésitez pas à solliciter les dispositifs publics vis-à-vis de personnes décédées qui auraient pu vous gratifier. ♦



LA PAROLE À...

Cyrille Chartier-Kastler

Fondateur de Good Value for Money⁽¹⁾

« Ce marché a besoin de transparence »

Historiquement, l'assurance-vie était un produit d'épargne populaire, simple et compréhensible. Il reposait sur un fonds en euros sécurisé, dont les rendements battaient l'inflation. On l'utilisait aussi pour transmettre un capital, même modeste, avec une quasi-exonération des droits de succession. Ce n'est plus le cas. L'arrivée des contrats multisupports a sonné le glas de cette formule. L'intégration d'unités de compte dans les produits, utile au demeurant afin de diversifier son placement, a rapidement été dévoyée. Les compagnies ont mis le doigt dans le pot de confiture avec des couches de frais excessives, mais aussi en transférant le risque de perte sur les assurés. À leur décharge, les règles de solvabilité auxquelles elles sont soumises les ont poussées dans cette voie, en rendant la gestion du fonds en euros très onéreuse en fonds propres. Pour soigner leur compte de résultat, les assureurs ont vite constaté que la clientèle la plus



attirée par les unités de compte était la clientèle patrimoniale ou de gestion privée. C'est elle qui fait la croissance du marché. Les assureurs ont développé à son égard un marketing et des montages patrimoniaux sophistiqués, toujours plus de solutions financières, de la gestion sous mandat facturée au prix fort... Au bout du compte, plus de la moitié des encours de l'assurance sont désormais détenus par les 10 % des Français les plus aisés, et les offres ne sont aujourd'hui plus compréhensibles du grand public. Ce marché a rapidement besoin de transparence, de simplification et de lisibilité. Il faut aussi tendre vers une indispensable baisse des frais.

(1) Cabinet d'analyse indépendant du marché de l'épargne et de l'assurance-vie.

CE QUI FAIT UN BON PRODUIT

TOUTES LES ASSURANCES-VIE NE SE VALENT PAS, TANT S'EN FAUT. POUR RECONNAÎTRE UN CONTRAT EFFICACE ET DURABLE, REGARDONS QUATRE CRITÈRES CLÉS.

➔ Fonds en euros solide

Avec 75 % des encours (1 400 milliards d'euros), le fonds en euros reste la pierre angulaire de l'assurance-vie. Rappelons que l'argent versé sur ce support est garanti, minoré ou non des frais de gestion, et disponible en permanence. Comment juger de sa qualité ? En observant sa performance sur plusieurs années, a minima quatre ans. Avec les nouveaux contrats, le manque de recul doit inciter à la prudence. Sur les quatre dernières années (2019 à 2022), le rendement cumulé d'un bon fonds en euros tournait à 8 % net ou plus. Autour de 7 %, c'était moyen. À 6 % ou moins, mauvais ! En assurance-vie, le passé éclaire l'avenir : un contrat au fonds en euros moribond le restera. Il faut, ensuite, éviter certains pièges. Ainsi, le rendement est-il obtenu sous conditions ? Les taux sont souvent majorés pour les épargnants prenant en parallèle des unités de compte. Le fonds en euros est-il accessible pour 100 % de vos versements ? Si ce n'est pas le cas, vous ne pourrez pas sécuriser votre capital en totalité au besoin. Enfin, élargissez votre angle de vue en vous informant sur les taux donnés aux autres contrats de l'assureur. La loi oblige les compagnies d'assurances (mais pas les distributeurs, nuance importante) à les publier sur leur site web. Il faut de la patience pour les dénicher (dans l'onglet « Informations réglementaires » en général) puis les analyser, car beaucoup d'assureurs ne donnent que des taux moyens.

À RETENIR Ne négligez pas le fonds en euros, c'est la colonne vertébrale de tout contrat. Jugez sa qualité selon ses rendements sur plusieurs années, et d'après la politique de l'assureur pour y accéder et profiter du meilleur taux.

➔ Solutions pour diversifier

Outre un fonds en euros solide, un bon contrat doit intégrer une palette d'unités de compte autorisant une véritable diversification de votre épargne. Bien souvent, avoir accès à une petite vingtaine de fonds suffira, pour peu qu'on y trouve l'essentiel des classes d'actifs (actions, obligations, immobilier). Attention, la pierre papier (SCPI, SCI) est absente ou trop faiblement présente dans de nombreux contrats, alors qu'elle permet de viser des rendements assez stables sur la durée (autour de 4 % net ces dernières années). Il importe également d'avoir plusieurs sociétés de gestion derrière la gamme de fonds proposée, ce qui est rarement le cas sur les contrats des grosses enseignes bancaires. Les offres plus larges – de 100 à 1 000 fonds financiers – se nichent dans les contrats distribués par les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, ou sur le Net. Elles seront à cibler par les épargnants plus avertis ou très bien conseillés.

À RETENIR L'offre financière doit vous correspondre. Il ne doit y avoir ni trop ni pas assez. Jugez surtout



GARANTIE DÉCÈS Par ici la facture !

Décider d'investir sur des unités de compte étant risqué, la plupart des contrats prévoient une assurance contre les moins-values en cas de décès de l'assuré. **EXEMPLE** Vous avez versé 50 000 € net de frais d'entrée sur un contrat ; sa valeur tombe à 40 000 € après la baisse des unités de compte ; vous passez de vie à trépas ; l'assurance est actionnée (sauf cas d'exclusion, l'âge

au décès entre autres) et le bénéficiaire percevra 50 000 € de capitaux (et non 40 000). Optionnelle ou obligatoire, cette assurance dite garantie plancher ou décès s'avère chère. Son coût peut représenter 0,05 à 0,3 % par an en plus des frais de gestion. Et vous payez, que votre capital soit en plus ou moins-value. Ainsi, si votre assurance-vie vaut 40 000 €, dont 10 000 € de plus-values, vous réglez

chaque année pour rien 80 € (avec un coût de 0,2 %) ... Autre cas, la garantie est facturée dès que le capital est inférieur à vos versements, selon un tarif variable avec l'âge. **EXEMPLE** Pour 10 000 € en moins-value, il en coûte environ 15 € par an à 35 ans, 40 € à 45 ans, 80 € à 55 ans, 170 € à 65 ans et 400 € à 75 ans (ensuite la garantie s'éteint souvent). Multipliez ces prix par 10 pour 100 000 € en moins-value !



sa polyvalence. Les options de gestion pilotée, c'est-à-dire confiée à des experts, sont à étudier avec prudence (contenu, frais supplémentaires...).

➔ Frais contenus

Gagner plus avec un placement, c'est aussi ne pas le payer trop cher. Attention, l'assurance-vie est une usine à frais (lire p. 13). À vous de décortiquer la facture en vous plongeant dans la notice d'information ou en consultant les tableaux que les assureurs doivent désormais publier sur leurs sites. Un travail fastidieux, mais qui vous évitera les mauvaises surprises. Voici quelques repères pour vous guider. N'acceptez pas plus de 2% pris sur vos versements. Ce pourcentage est négociable avec le conseiller, ce qui ne sera pas le cas des frais de gestion. Là, briguez au plus 0,8% sur le fonds en euros. Pour les unités de compte, le taux moyen constaté sur le marché s'élève à 0,9%. C'est déjà cher payé. Visez moins, sauf à obtenir des contreparties réelles en matière de services et de conseils. Gare au surcoût de la gestion pilotée: 0,2% en plus est vraiment le maximum acceptable. Pour le reste, un bon contrat contiendra a minima un arbitrage gratuit par an. Attention, les frais peuvent évoluer au fil du temps, à la hausse comme à la baisse, sans que cela nécessite votre accord dans le cadre d'un contrat dit collectif (majorité de l'offre actuelle).

À RETENIR Soyez obsédé par le juste prix d'un contrat, n'en déplaise aux assureurs et à leurs réseaux de distribution. Des frais plus élevés que la moyenne se doivent d'être justifiés par le SAV ou les conseils donnés.

RÉSUMONS-NOUS

Ne souscrivez jamais un contrat en ne vous fiant qu'au discours de votre interlocuteur ou à la notoriété du distributeur/assureur. **Comparez les contrats sur quelques points**

clés : frais, fonds en euros, offre financière, services associés.

➔ SAV reconnu

L'acronyme SAV désigne le service après-vente d'un produit, y compris financier. En matière d'assurance-vie, il s'agira de la gestion administrative de votre contrat, donc du traitement de vos versements, retraits et arbitrages. Mais également de l'information fournie en cours de route. Afin de l'évaluer, essayez d'obtenir des réponses à certaines questions clés. Pourrez-vous piloter directement votre contrat sur le Net, ou devrez-vous chaque fois passer par le conseiller? Concernant un retrait, dans quels délais les sommes seront virées sur le compte (trois jours chez les assureurs en pointe, un mois pour les escargots)? Idem pour un versement: combien de temps faudra-t-il pour que votre demande soit validée et que l'argent capitalise? Et pour un arbitrage? Sachez que les assureurs les plus réactifs garantissent un enregistrement dès le lendemain si l'ordre est donné en ligne

avant une certaine heure. Est-ce prévu dans le produit que vous visez? Enfin, le SAV, c'est aussi le traitement dans la durée: le contrat bénéficiera-t-il des évolutions allouées aux nouveaux (un jour, il sera un «vieux» pour l'assureur). Sachez que les réponses en la matière feront souvent défaut, la notice contractuelle n'étant guère bavarde sur ce point.

À RETENIR Pour que vous soyez autonome et puissiez effectuer les actions de gestion nécessaires sur votre assurance-vie, le SAV doit être au rendez-vous. Certains établissements, notamment mutualistes (Macif, MIF...), ont pris les devants sur ce terrain. ♦



FOCUS LES POINTS À VÉRIFIER AVANT DE SOUSCRIRE

FACE À UN CONSEILLER VANTANT L'ASSURANCE-VIE DE SON ÉTABLISSEMENT AVEC BRIO, ON PEUT ÊTRE VITE DÉPOURVU. POUR LE TESTER ET ÉVALUER SON OFFRE, QUELQUES QUESTIONS SONT À POSER.

★ Depuis combien de temps ce contrat est-il commercialisé ?

La nouveauté en assurance-vie n'est pas forcément gagnante. Les meilleurs produits du marché ont de la bouteille. Nombre d'établissements ont renouvelé leur offre ces dernières années sans une amélioration notable du contenu.

★ Quels sont les frais prévus au contrat ?

N'acceptez aucun flou sur la réponse. Tout doit être mis sur la table. N'oubliez pas que les frais d'entrée sont négociables. Faites-vous aussi lister le coût de toute option qu'on vous survend, comme la gestion pilotée ou la garantie décès complémentaire.

★ Quel a été le rendement net du fonds en euros ces quatre dernières années ?

Si c'est moins que le taux moyen du marché (lire p. 14), évitez ce contrat. Faites-vous préciser si le fonds en euros est accessible pour 100 % de vos versements, et si son rendement est soumis à des conditions d'investissement sur des unités de compte.

★ Quels sont les supports financiers proposés pour diversifier mon épargne ?

Là, vous serez sur le terrain de jeu du conseiller, qui veut vous voir prendre des unités de compte. Mais lesquelles ? C'est toute la question !

Le plus important tient dans leur diversité en matière d'actifs, de gestionnaires, de secteurs d'activités ou géographique. Une quinzaine de supports, en plus du fonds en euros, est souvent suffisante, mais l'idéal serait de trouver de la pierre papier et des fonds actions indiciels.

★ Ce contrat est-il individuel ou collectif ?

Voilà de quoi déstabiliser votre interlocuteur. Cette information juridique est pourtant inscrite au début de la notice contractuelle. Avec un format individuel, nulle modification ne peut être faite au contrat sans votre accord (sauf pour les rares assurances-vie relevant du Code de la mutualité). Un statut protecteur, néanmoins minoritaire sur le marché. Avec une assurance-vie collective, l'assureur retouche à sa guise le contrat en accord avec le souscripteur, souvent une banque ou une association d'épargnants à sa main. Seules quelques associations (Afer et Asac-Fapes, notamment) sont indépendantes sur ce terrain.

★ Pourrai-je effectuer des actions de gestion de manière autonome sur le Net ?

Il s'agit de vous intéresser au SAV de l'offre. Vous devez pouvoir réaliser vous-même un arbitrage en ligne ou solliciter un retrait puis le virement de l'argent sur votre compte, même si rien ne vous empêche de demander

conseil. Il en va de votre autonomie d'épargnant. Et quid des délais de traitement ?

★ L'assureur du contrat est-il solide ?

Qui est-il, d'abord ? Deux questions en une pour bien identifier le garant de votre épargne. Il s'agit de l'assureur, non du distributeur, dont l'identité est assez souvent différente. Ne négligez pas cette information, car si le distributeur plie boutique, vous aurez affaire à la compagnie d'assurances. Est-ce une filiale d'un groupe étranger ? Une mutuelle ? Quelle est sa solidité financière ? Sa politique en assurance-vie ?

★ Pourquoi souscrire votre contrat plutôt que celui de l'Afer ?

L'Association française d'épargne et de retraite (Afer) est connue de tous les professionnels, et son offre fait référence en assurance-vie. Elle est toujours d'un bon rapport qualité-prix, malgré des résultats moins éloquents ces dernières années. Le fonds en euros de l'Afer a donné 2,01 % en 2022. Il affiche 0,5 % de frais d'entrée sur les unités de compte et 0,5 % sur le fonds en euros, ainsi que 0,475 % de frais de gestion annuels. Il propose une vingtaine de supports multigestionnaires (mais pas de SCPI), dispose d'un SAV correct bien que parfois grippé, et appartient au groupe mutualiste Aéma (Macif). Faites le match !

LE PIRE ET LE MEILLEUR DU MARCHÉ

UNE DOUZAINES D'ACTEURS CAPTENT L'ESSENTIEL DE LA COLLECTE, AVEC DES CONTRATS D'UN RAPPORT QUALITÉ-PRIX MÉDIOCRE. DES ENSEIGNES MOINS CONNUES PROPOSENT DE MEILLEURES SOLUTIONS. ON FAIT LE POINT.

Où souscrire une assurance-vie ? Cette question, la majorité des ménages oublie de se la poser. Sur les 2 à 2,5 millions de nouveaux contrats ouverts chaque année, près des deux tiers le sont au sein des banques. Logique, le banquier reste l'interlocuteur privilégié des particuliers pour gérer leurs économies. En outre, malgré le recul du nombre d'agences sur le territoire, la force commerciale des réseaux bancaires n'a pas d'équivalent. En matière d'assurance-vie, la notoriété facilite les affaires : on confie plus spontanément de l'argent à un établissement renommé. Plus rassurant, sans doute. Résultat, les plus gros encours en assurance-vie étaient, fin 2021, aux mains du Crédit agricole (277 Md€), de CNP Assurances (ex-Caisse d'épargne et La Banque postale, 270 Md€), de BNP Paribas (146 Md€) et du Crédit mutuel (146 Md€). Un quatuor suivi de près par la Société générale et le Groupe BPCE (Caisse d'épargne, Banques populaires).

LA SÉCURITÉ, UN ÉLÉMENT CRUCIAL

Pour autant, les banques n'ont pas le monopole de l'assurance-vie. Citons comme alternative les réseaux d'assurances, les courtiers et conseillers en gestion de patrimoine indépendants, les mutuelles d'assurances, les sites financiers sur Internet, les notaires, les associations d'épargnants, les groupes de prévoyance, etc. La liste est longue. Dès lors, vers qui se tourner ? Deux éléments clés doivent vous guider : la qualité des contrats proposés d'une part, votre profil d'épargnant d'autre part. Au préalable, insistons sur un point crucial, la sécurité de votre épargne. Comprenez bien qui est le garant de votre argent ; dans tous les cas, c'est la compagnie d'assurances, jamais le distributeur. Le nom de la première





FONDS EURO-CROISSANCE

Un produit qui déçoit souvent

Dans certaines assurances-vie, vous avez accès à un fonds dit euro-croissance ou croissance. Avec ce support, la garantie en capital (de 80 à 100 %) est valable seulement à un terme défini au départ, entre 8 et 40 ans. C'était l'avenir de l'assurance-vie, aux dires des pouvoirs publics, qui ont procédé à sa refonte technique en 2019. La promesse ? Obtenir de meilleurs rendements sur la durée qu'avec un fonds en euros classique (garantie permanente). Est-ce le cas ? Pas vraiment, sauf exception. Certains établissements ont d'ailleurs renoncé à poursuivre la commercialisation de ce support financier, tel BNP Paribas, leader de ce marché dans les années 2010. Sur 2022, la performance nette de frais de son fonds euro-croissance Projet/Retraite a reculé de 20,53 % ! Et sur la durée, qu'en est-il ? La performance nette cumulée de ce fonds depuis sa création, en octobre 2010, ressort à seulement 13,8 % à fin 2022. Pas mieux du côté de l'Afer. Son fonds euro-croissance (désormais inaccessible aux nouveaux adhérents) a régressé de 11,38 % en 2022. Sur cinq ans, il atteint seulement 0,2 % de gain annuel (contre 2,2 %,

en moyenne, pour le fonds en euros classique). Quelques assureurs continuent toutefois à parier sur l'euro-croissance. C'est le cas de Generali, qui propose G Croissance 20, avec une performance annualisée de 1,63 % depuis son lancement fin 2020. De son côté, la compagnie Spirica (groupe Crédit agricole) affiche -7,76 % en 2022 pour son fonds Croissance ALT (garantie 80 % à huit ans), après +4,88 % en 2021. Ce yoyo des performances a de quoi refroidir. Seule Axa se distingue avec des résultats réguliers. Le gain de son euro-croissance s'est élevé à 3,3 % en 2022 (2,92 % par an depuis 2017). « L'euro-croissance s'affirme aujourd'hui pour nos clients et nos réseaux de distribution comme le nouveau pilier de l'assurance-vie, aux côtés des fonds en euros classiques et des supports en unités de compte », affirme Patrick Cohen, le directeur général d'Axa France.

À NOTER Les bancassureurs n'en vendent pas ou plus, hormis la Bred (assureur Prepar-Vie), dont le fonds Croissance Prepar Avenir II, toujours accessible, a rapporté, depuis son lancement en 2016, entre 3,72 et 7,42 % en moyenne par an, selon le profil choisi.

➔ est toujours indiqué dans la notice d'information contractuelle. En clair, si le distributeur disparaît (par exemple, un courtier cessant son activité), le contrat perdure et vos avoirs sont préservés. Seule la défaillance de l'assureur mettrait en péril votre capital, protégé toutefois à hauteur de 70 000 € par un fonds de garantie. Attention: une même compagnie peut se cacher derrière les contrats de distributeurs différents (entre autres sur les offres du Net).

PLACEMENTS : LES PLUS VENDUS NE SONT PAS LES MEILLEURS...

Au regard des 20 dernières années, force est de constater que les contrats des grandes enseignes bancaires ou des compagnies d'assurances n'ont pas été parmi les plus efficaces, loin de là. Nous avons passé leur offre à la loupe, des frais aux rendements du fonds en euros en passant par les solutions de diversification en unités de compte et le SAV (si souvent oublié des comparatifs vus ici ou là), le tout à la lumière de notre expérience des pratiques du marché. Le bilan est sans appel: aucun contrat bancaire destiné au grand public n'a fait, ne fait, et ne fera (sauf imprévu)

Le fonds en euros des contrats bancaires a presque toujours été sous le taux du marché

d'étincelles, même si certains s'en sortent un peu mieux que d'autres (lire le tableau ci-contre). À bien y regarder, le fonds en euros y a presque toujours été en dessous du taux moyen du marché, sauf en 2022, où l'on a vu un rebond notoire des rendements servis. Les bancassureurs contesteront notre analyse en mettant en avant des taux majorés sous conditions. C'est exact. Mais la contrepartie, pour les ménages, réside dans une prise de risque élevée sur leur épargne. Ironie du sort: le bonus du fonds en euros a été de 0,2 à 1 % le plus souvent en 2022, quand, dans le même temps, les sommes investies sur les unités de compte ont perdu de 10 à 20 %...CQFD. Du reste, côté diversification, c'est une histoire de famille, avec uniquement (ou presque) des fonds détenus par la société de gestion de la banque. On y trouve tout aussi peu de pierre papier (SCPI notamment), dommage. Des grilles tarifaires sans attrait particulier et des actes de gestion réalisables en ligne ➔

LES 10 CONTRATS BANCAIRES LES PLUS VENDUS ⁽¹⁾

Notre avis 

Contrats Banques Assureurs	ANNEE DE LANCEMENT	FRAIS DE GESTION ANNUELS		FONDS EN EUROS (2)		Taux min. cumulé servi sur 2019-2022 (taux moyen du marché : 6,24 %)		%	
		FRAIS SUR VERSEMENTS	VERSEMENT INITIAL MIN.	FRAIS SUR VERSEMENTS MAX.	Fonds en euros	Unités de compte	Taux min. servi en 2022 (taux moyen du marché : 2 %)		
		€	€	%	%	%	%		
BNP Paribas Multiplacements 2 BNP Paribas Cardif Assurance Vie	1990	50		2,75	0,7	0,96 ⁽³⁾	2	5,19	+ Frais réduits. Fonds en euros résistant, avec réserves élevées (6,78 %). - Offre de fonds monogestionnaire aux mains de la banque. Euro-croissance abandonné. Pas d'arbitrage gratuit.
Horizéo 2 Banque populaire BPCE Vie	2021	100		3	0,75 ⁽³⁾	0,8	1,45	S. O.	+ Frais contenus, incluant une garantie décès. - Fonds en euros faible sur la durée. Diversification quasi exclusive chez Natixis AM. Gestion déléguée payante. Arbitrage non gratuit.
Evoluvie IV Bred Banque populaire Prepar-Vie	2020	230		2,5	0,9	0,77	1,95	S. O.	+ Fonds croissance attractif et accessible. Multigestion. Frais sur versements réguliers réduits à 0,5 %. Frais de gestion incluant une garantie décès. - Fonds en euros moyen sur la durée.
Millevie Essentielle 2 Caisse d'épargne BPCE Vie	2021	500		3	0,7	0,8	1,45	S. O.	+ Frais globalement contenus. - Fonds en euros faible sur la durée. Offre financière essentiellement aux mains du groupe. Pas d'arbitrage gratuit.
Predissime 9 Série 2 Crédit agricole Predica	2017	40		3	0,6	0,85	1,9	4,11	+ Frais plutôt contenus. - Diversification aux mains du groupe. Gestion pilotée dès 5 000 € (cher payé). Fonds en euros aux rendements multiples, pas convaincant sur la durée. Euro-croissance abandonné.
Navig'Options Crédit mutuel Arkéa Suravenir	2017	300		2	0,8	0,8	1,7	3,90	+ Solutions de diversification multiples. Gestion pilotée dès 300 €. - Frais élevés sur la gestion pilotée (+ 0,5 %). Fonds en euros moyen, avec rendements variables si recours ou non à la gestion pilotée (moyennant frais) : pas très équilibré.
Plan Assurance Vie Crédit mutuel - CIC ACM Vie	2009	50		1	0,75 ⁽³⁾	0,75 ⁽³⁾	2,1	5,30	+ Fonds en euros bien requinqué, avec des réserves très élevées (7,8 %). Offre intéressante avec au moins 15 000 € sous gestion. - Contrat peu avantageux en dessous de cette somme. Frais sur versements à 1 %, mais peuvent atteindre 5 %.
LCL Vie LCL Predica	2018	50		3,5	1 ⁽³⁾	0,95	1,9	4,16	+ Contrat très accessible. - Plus de 100 supports... tous aux mains de la banque. Fonds en euros aux rendements multiples. Fonds en euro-croissance abandonné.
Cachemire 2 Série 2 La Banque postale CNP Assurances	2022	500 ou 5000		3	0,85 ⁽³⁾	0,85 ⁽³⁾	1,4	S. O.	+ Offre financière assez large avec différents modes de gestion. - Ensemble confus, avec des seuils de versements variables selon les gestions. Gestion pilotée obligatoire sous 5 000 €, avec des frais importants.
Sequoia Société générale Sogécap	1994	7600		3	0,96 ⁽³⁾	0,96	1,6	4,06	+ Ancienneté notable. Un peu de multigestion et de l'investissement socialement responsable (ISR). - Frais de gestion trop élevés. Fonds en euros moyen avec des rendements variables selon les encours.

(1) Il n'existe pas de données officielles sur les contrats les plus souscrits. Sélection faite à partir de notre enquête. (2) Rendement net de frais de gestion, avant prélèvements sociaux. C'est le taux de base servi, véritable indicateur de la force du fonds en euros. Il peut être majoré selon la part d'unités de compte, l'encours du contrat, le recours à la gestion pilotée, ce dont ne se privent pas les assureurs pour inciter les épargnants à la prise de risque. (3) Taux dégressif contractuellement selon les montants gérés. S. O. : sans objet, contrat trop jeune pour avoir un rendement cumulé sur quatre ans. Mais en prenant les versions antérieures des produits, le résultat serait sous le taux moyen du marché.

De nombreux frais émaillent les contrats d'assureurs, le tout pour des résultats irréguliers

➔ par l'assuré en toute autonomie, encore limités, contribuent également à justifier notre jugement critique sur l'offre en assurance-vie des grandes banques. Certes, leurs contrats dits patrimoniaux ou haut de gamme affichent une qualité un cran au-dessus (frais parfois moins élevés, offre financière plus étoffée, fonds en euros un peu plus performant). Mais ils ne sont accessibles que moyennant plusieurs dizaines, voire centaines de milliers d'euros... En outre, bien qu'un peu redorés, ils ne soutiennent pas vraiment la comparaison avec les meilleurs produits du marché. Bref, sous un enrobage marketing brillant, le contenu n'a rien d'exceptionnel. Normal, ceux qui élaborent et gèrent ces contrats premium, en l'occurrence les assureurs-vie, sont aussi ceux qui mettent au point l'offre grand public.

SEULE UNE PETITE TRENTAINE DE BONS PRODUITS

Est-ce mieux du côté des grandes marques d'assurances ? Pas vraiment. D'Allianz à Groupama en passant par Axa ou Generali, les bilans ne sont pas vraiment reluisants. Beaucoup d'offres lustrées lors du

lancement auront été rangées dans les tiroirs après quelques années. De nombreux frais émaillent aussi les contrats des compagnies (le prix du conseil, vous dira-t-on), le tout pour des résultats très irréguliers. Pire, le fonds en euros, dont la gestion constitue vraiment un savoir-faire d'assureur-vie, a été volontairement désossé ces dernières années, avec des performances au tapis (ou alors bonifiées sous condition de prise de risque). Concurrence oblige, les assureurs les plus offensifs sur ce terrain, comme Generali, ont dû remonter les rendements servis en 2022. On n'en attendait pas moins. Notons que les mutualistes, tels que MMA ou GMF, ont mieux tenu la barre du fonds en euros sur la durée. Dommage qu'ils n'aient pas tenté de pousser cet avantage plus loin, en intégrant une véritable diversification en unités de compte dans leurs contrats... Sur ce point, les solutions y sont bien trop restreintes (avec essentiellement des fonds gérés en interne).

Dans ce panorama morose, quelques acteurs de premier plan sortent toutefois du lot, tels que l'émblématique association Afer et, plus surprenant, certaines banques en ligne désormais bien implantées. Citons Boursorama Banque et son assurance-vie solide, en passe de devenir un nouveau référent du marché (lire le tableau ci-contre). D'autres enseignes à forte notoriété, à l'instar de la Macif avec son SAV de haut niveau, ou encore la Maif avec son orientation « finance responsable » revendiquée, pourraient, dans le futur, tirer leur épingle du jeu, grâce à des contrats simples et efficaces.



MARKETING Analyser les dessous des promotions

« Jusqu'à 200 € offerts pour toute nouvelle souscription... », « Frais sur versements annulés pour tout versement jusqu'au... », « Offre bonus en 2023 sur le fonds en euros... », etc. Les assureurs multiplient les promos pour appâter les épargnants. Attention, elles sont toujours accompagnées de contreparties. Ainsi, l'abondement de 200 € ne sera-t-il octroyé que si vous mettez en place des « cotisations mensuelles d'un minimum de 80 € »,

et que vous les maintenez pendant au moins six mois (offre Groupama début 2023). L'absence de frais d'entrée, elle, sera conditionnée à une répartition de votre versement à 30 % minimum sur des unités de compte, donc à une prise de risque (multiples offres récurrentes). Quant à La Banque postale, elle propose de bonifier de 85 % le rendement du fonds en euros en 2023 si votre taux moyen d'unités de compte sur le contrat est de 50 % ou plus

pendant l'année, soit un risque élevé sur votre épargne... Bref, mieux vaut ne pas croire au père Noël en matière d'assurance-vie. L'expérience prouve que la course aux promotions n'est pas un gage de performance durable pour les contrats concernés. C'est de la gonflette éphémère, profitable aux assureurs qui dopent ainsi leur collecte. Avec la concurrence des autres produits d'épargne, très vive en 2023, ces opérations commerciales vont se multiplier. Soyez prudent!

10 SOLUTIONS MULTISUPPORTS À ÉTUDIER

Notre avis

Contrats Enseignes Assureurs	ANNÉE DE LANCEMENT	VERSEMENT INITIAL MIN. €	FRAIS SUR VERSEMENTS MAX. %	FONDS EN EUROS (1) %	Fonds en euros %	Unités de compte (taux moyen du marché: 2%) %	Taux min. cumulé servi sur 2019-2022 (taux moyen du marché: 6,24%) %	Taux min. servi en 2022 (taux moyen du marché: 2%) %	
Contrat multisupport Afer Afer - Abeille Abeille Assurances	1996	100	0,5 (fonds en euros) ou 0,5 (unités de compte)	0,48	0,48	2,01	7,46		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Contrat référence du marché. Frais compétitifs. Fonds en euros solide. Association indépendante. Très accessible. Ⓣ Fonds euro-croissance abandonné. Offre financière insuffisante en pierre papier.
Allianz Vie Fidélité Allianz Allianz Vie	2020	30 000	4,5	1,4	1,4	1,73	S. O.		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Offre financière de diversification assez large. Ⓣ Frais nettement trop élevés. Fonctionnement trop compliqué, avec un fonds en euros moins liquide. Produit peu accessible.
Arpèges Axa Axa France Vie	2006	1 000	4,85	0,8	0,96	1,4	5,2		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Fonds en euro-croissance aux bonnes performances. Offre financière intéressante. Ⓣ Frais élevés. Fonds en euros au rendement variable selon moult critères. Manque de simplicité.
Boursorama Vie Boursorama Banque Generali Vie	2004	300	0	0,75	0,75	2,3	6,79		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Frais modérés, sans majoration sur la gestion pilotée (rare). Deux fonds en euros 100 % accessibles, dont un aux rendements convaincants. Offre de diversification pour tous types d'épargnants. Ⓣ Distribution exclusivement en ligne.
Fortuneo Vie Fortuneo Banque Suravenir	2001	100	0	0,6	0,75	1,8	6,14		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Frais contenus. Solution financière diversifiée. Deux fonds en euros, mais non 100 % accessibles. Ⓣ Offre un peu vieillissante, qui mériterait un bon toilettage.
Multéo Série 2 GMF GMF Vie	2016	1 000	2	0,75	0,75	2,05	7,29		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Convient aux néophytes. Fonds en euros régulier et toujours au-dessus du marché. Hautes réserves chez l'assureur. Frais contenus. Ⓣ Offre de diversification limitée aux unités de compte du groupe Covéa (auquel appartient GMF). Insuffisant.
Groupama Modulation Groupama Groupama Gan Vie	1997	30	3	0,7	0,96	1,3	4,21		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Ancienneté de l'offre, stable et accessible. Offre financière étoffée. Ⓣ Frais de gestion importants sur les unités de compte. Fonds en euros aux rendements variables selon la prise de risque, pas très équitables.
Multi Vie Macif Mutavie	2008	50	0	0,6	0,6	1,6	5,61		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Pas de frais d'entrée. Frais de gestion contenus. Ensemble simple. Bon SAV. Ⓣ Fonds en euros poussif, bien que sur la remontée. Solutions de diversification trop limitées.
MMA Multisupports MMA MMA Vie	2000	500	4	0,8	0,8	1,4	5,53		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Des packs épargne qui mixent du fonds en euros et des unités de compte, avec un rééquilibrage annuel de l'épargne. Ⓣ Frais élevés. Fonds en euros dopé pour inciter à la prise de risque.
SwissLife Stratégic SwissLife SwissLife	2010	3 000	4,75	0,65	0,96	1,5	4,16		<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Offre financière très large. Intéressant pour un épargnant bien conseillé ou autonome. Ⓣ Frais élevés. Fonds en euros fortement dopé si prise de risque.

(1) Rendement net de frais de gestion, avant prélèvements sociaux. Ce taux de base servi est le véritable indicateur de la force du fonds en euros. Il peut être majoré selon la part d'unités de compte, l'encours du contrat, le recours à la gestion pilotée (ce dont ne se privent pas les assureurs pour inciter les épargnants à la prise de risque). S. O.: sans objet. Contrat trop jeune pour avoir un rendement cumulé sur quatre ans.

Sur les 200 assurances-vie du marché, seules 30 retiennent l'attention une fois analysées

➔ Partant de là, sur un marché captif et somme toute sans attrait, il faut maintenant rechercher les meilleurs contrats du marché. Sur les 200 assurances-vie (a minima) actuellement commercialisées, seule une petite trentaine retient vraiment l'attention une fois appliqué notre filtre des critères clés. Tout en sachant qu'il existe également des supports sans doute qualitatifs, mais plus confidentiels, pour les clients fortunés. Nous avons réalisé notre sélection ultime à partir de deux profils d'épargnant, le néophyte et l'averti (lire tableau ci-contre). Cette césure théorique n'est pas à prendre au pied de la lettre. Des clients autonomes trouveront aussi dans les contrats simples, a priori destinés aux novices, la réponse à certains projets de vie. Résultat des courses: les contrats des mutuelles d'épargne sont, et de loin, les mieux placés sur le terrain grand public.

Certains noms ne vous diront peut-être rien, tels que Garance ou la MIF. Ce sont pourtant des entreprises aux reins solides, avec des années d'expérience dans le domaine de l'épargne. Leur ouverture vers le grand public depuis plusieurs années porte à présent ses fruits, au bénéfice des assurés ayant souscrit un contrat chez elles. Cependant, ce n'est pas la seule voie possible, car Internet constitue une piste à explorer pour investir en assurance-vie. Question de frais, mais pas uniquement. Car contrairement à une idée reçue, le conseil n'y est pas absent, sous réserve de choisir un site de courtage sérieux et bien implanté. Autres adresses intéressantes: les associations d'épargnants autonomes – elles sont peu nombreuses –, qui commercialisent des contrats de bonne facture malgré quelques défauts parfois saignants (les frais notamment).

UNE BOUSSOLE : VOTRE PROFIL D'ÉPARGNANT

Reste à ne pas foncer tête baissée sur le premier contrat cité. Afin de ne pas faire fausse route, avant de vous lancer dans la phase de recherche (les sites des distributeurs/assureurs fourmillent d'éléments), d'analyse et de comparaison, commencez par bien définir votre profil d'épargnant. Il sera en effet votre boussole pour vous diriger sur ce marché touffu.

Comment procéder? Faites un peu d'introspection en mettant à plat votre tempérament (prudent, équilibré, offensif), vos projets et leurs échéances (ce qui déterminera l'éventuelle prise de risque sur votre épargne), vos connaissances en assurance-vie mais aussi sur les marchés financiers, etc. Ce travail, tout conseiller financier doit théoriquement le réaliser avec vous avant l'ouverture d'un placement. Être préparé vous évitera toutefois d'être pris au dépourvu et de céder trop facilement aux arguments de votre interlocuteur. Ayez également quelques repères précieux en tête. Vous recherchez la sécurité et la simplicité? Les contrats des mutuelles d'assurances vous correspondront souvent davantage. Si vous souhaitez vraiment être épaulé, avec une vision plus large de votre patrimoine, rapprochez-vous de conseillers patrimoniaux indépendants ou de courtiers spécialisés. Si vous êtes suffisamment autonome, tout change. Mettez le cap sur les offres en ligne, à frais limités et aux multiples solutions d'investissement.

PRENDRE EN COMPTE VOTRE CAPACITÉ À METTRE DE CÔTÉ

Outre votre profil d'épargnant, l'important est aussi de choisir un contrat qui va correspondre à votre capacité à mettre de côté. Quel que soit l'objectif poursuivi (financer un achat immobilier, les études des enfants, un complément de retraite...), il est préférable d'instituer une épargne régulière afin de vous constituer un pécule pour le futur. Regardez donc de près les seuils minimaux requis pour la programmation des versements depuis votre compte bancaire. Attention, ne visez pas trop haut, au risque de ne plus pouvoir abonder votre contrat si votre situation évolue défavorablement.

Le but? Dénicher un produit en adéquation avec votre capacité d'épargne. Attention, le marché de l'assurance-vie – très convoité en raison des milliards d'euros qu'il génère – est truffé de contrats médiocres ou sans lendemain. Il s'avère également très mouvant, avec de nouveaux produits lancés régulièrement, tandis que d'autres plient bagage (mais restent gérés par les compagnies). N'oublions pas non plus un marketing redoutable et des offres promotionnelles dont il faut bien comprendre les tenants et les aboutissants... D'où la nécessité de rester prudent malgré les multiples sollicitations commerciales, et de prendre du recul face aux discours a priori très probants des professionnels. Ils ne concernent souvent que les avantages génériques de l'assurance-vie, mais pas le contrat proposé. Vigilance, donc. ♦

12 ASSURANCES-VIE À BON POTENTIEL

Notre avis 

Contrats
Enseignes
Assureurs

FRAIS DE GESTION ANNUELS
FONDS EN EUROS (1)
FRAIS SUR VERSEMENTS MAX.
VERSEMENT INITIAL MIN.
ANNÉE DE LANCEMENT
Fonds en euros
Unités de compte
Taux min. cumulé servi sur 2019-2022
(taux moyen du marché : 6,24 %)
Taux min. servi en 2022
(taux moyen du marché : 2 %)

Plutôt pour épargnants néophytes ou en quête de simplicité

		€	%	%	%	%	%	
Garance Épargne Garance Garance	2018	100	1	0,6	0,6	2,8	11,79	+ Mutuelle solide. Bon fonds en euros. Frais contenus. Offre d'une vingtaine de fonds pour diversifier, dont une partie gérée par la mutuelle. Arbitrages gratuits. - Contrat un peu jeune.
Actépargne2 La France mutualiste La France mutualiste	2001	300	2,1	0,77	0,77	2,11	6,62	+ Contrat solide. Fonds en euros de bonne tenue. Profils de gestion simples et efficaces. Pas de surcoût. Frais réduits pour les moins de 29 ans. - Un SAV perfectible.
RES Multisupport MACSF MACSF Épargne & Retraite	2005	200	3 (fonds en euros) ou 1 (unités de compte)	0,5	0,5	2,5	8,08	+ Ouvert à tous. Un des meilleurs fonds en euros du marché. Frais modérés (gestion). Offre de diversification intéressante, une vingtaine de supports multigestionnaires et des profils de gestion simples, compréhensibles. - Pas de SCPI.
Assurance-vie responsable et solidaire Maif Maif Vie	2009	30	1,5	0,6	0,7	2,1	6,34	+ Accessible à tous. Convient aux épargnants en quête de sens. Une quinzaine de supports orientés finance responsable. Fonds en euros ayant progressé en 2022, labellisé par Finansol. Frais contenus. Notice contractuelle claire. - Pas de pierre papier.
Compte épargne Libre Avenir Multisupport MIF MIF	2006	500	2 (fonds en euros) ou 0 (unités de compte)	0,6	0,6	2,2	7,77	+ Fonds en euros solide. Frais contenus. Pistes concrètes de diversification (fonds multigestionnaires, gestion pilotée et SCPI). Bon SAV. - Surcoût élevé de 0,2 % sur la gestion pilotée.
Yomoni Vie Yomoni Suravenir	2015	1000	0	0,6	0,6	2,1	7,08	+ 100 % digital. Profils de gestion avec fonds en euros ou non. Repose sur des fonds indiciels. Intéressant pour investir à long terme. Frais contenus. - Non bâti pour la gestion libre (possible).

Plutôt pour épargnants avertis, avec un profil assez offensif

Cler Agipi - Axa Axa France Vie	1985	1000	4,85	0,75	1	2,05	6,29	+ Évolue depuis près de 40 ans. Offre avec des gestions sous mandat « responsables », fonds croissance rentable et fonds en euros dans la moyenne. Bon SAV. - Frais élevés, à négocier.
Altaprofits Vie Altaprofits Generali Vie	2000	300	0	0,75	0,84	1,3 (Netissima)	4,63	+ Offre polyvalente. Vrai savoir-faire du site de courtage. Frais de base contenus. Accès à des titres en direct et à un fonds croissance. - Deux fonds en euros sans éclat. Frais sur options.
Asac Neo Vie Asac-Fapes Spirica	2022	500	0	2	0,5	2,3	S. O.	+ 500 supports tout-terrain. Assureur innovant. Garantie réduite du fonds en euros mais bons rendements. - Frais majorés en gestion sous mandat. Fonds croissance décevant en 2022.
Linxea Avenir 2 Linxea Suravenir	2021	100	0	0,6	0,6	2,1 (Suravenir Opportunités)	S. O.	+ Deux fonds en euros attractifs, majorations du taux possibles. Frais modérés. Bon SAV. Offre de 600 supports, accessible et polyvalente. - Majoration de 0,2 % des frais en gestion pilotée.
Placement-direct Vie Placement-direct SwissLife	2022	500	0	0,6	0,5	1,7	S. O.	+ Pour investir sur tous les marchés. Plus de 1000 supports, dont actions en direct et SCPI. Fonds en euros majoré selon la part d'unités de compte. Frais réduits. - Surcoût sur la gestion pilotée.
Target + Primonial Oradéa Vie	2015	10	4	0,8	0,98	0 (Sécurité Target Euro)	5,57	+ Trois fonds en euros (thématiques classique, marchés actions, infrastructures). Offre diversifiée, choix des unités de compte large. - Les frais, à négocier sur les versements.

(1) Rendement net de frais de gestion, avant prélèvements sociaux. Ce taux de base servi est le véritable indicateur de la force du fonds en euros. Il peut être majoré selon la part d'unités de compte, l'encours du contrat, le recours à la gestion pilotée, ce dont ne se privent pas les assureurs pour inciter les épargnants à la prise de risque. S. O. : sans objet. Contrat trop jeune pour avoir un rendement cumulé sur quatre ans.

GÉRER UN CONTRAT, ÇA S'APPREND !

ON PEUT CONSERVER UNE ASSURANCE-VIE DES ANNÉES SANS S'EN OCCUPER. OU DÉCIDER DE LA GÉRER SOI-MÊME... NOS HUIT CONSEILS POUR OPTIMISER VOTRE CONTRAT.

1 FAITES DES DÉPÔTS RÉGULIERS

L'assurance-vie est une enveloppe souple. Vous y placez à votre rythme, sans aucune obligation. Il est possible d'instaurer, afin de l'alimenter, des versements programmés, par exemple 100 € prélevés chaque mois de votre compte bancaire. Il faudra toujours respecter les seuils du contrat (d'où l'importance de choisir un produit en adéquation avec votre capacité d'épargne). L'intérêt de cette stratégie est double. Un, les petits ruisseaux font les grandes rivières: si vous placez 100 € par mois pendant 20 ans, avec un rendement annuel de 3%, vous aurez à l'arrivée 32 685 €. Pour obtenir la même somme avec un seul dépôt, il aurait fallu déboursier 18 097 €

d'emblée. Cette discipline d'épargne est la meilleure alliée d'une bonne capitalisation sur le long terme. Second avantage, si vous investissez sur des unités de compte, les versements réguliers vont vous permettre de lisser le coût moyen d'acquisition des parts. De quoi gagner en sérénité sur la durée, et éviter d'acheter à un mauvais moment. Important: dans tous les contrats, la mise en place de versements programmés est gratuite. Ils peuvent être arrêtés ou modifiés (montant, rythme...) à tout moment.

2 DIVERSIFIEZ SANS EXCÈS

Quoi qu'en dise le conseiller, le fonds en euros sécurisé demeure la colonne vertébrale de l'assurance-vie. Il est normal d'y investir une large partie de votre épargne. Du reste, si votre projet est de viser uniquement les marchés actions, optez plutôt pour des titres en direct sur un compte-titres ou un plan



CALCUL Déterminez la part d'intérêts dans un rachat partiel ou total

En cas de retrait total de votre épargne, la part d'intérêts équivaut à la différence entre vos versements (avant frais d'entrée) et la valeur du contrat au moment du rachat. Ainsi, si vous avez versé 10 000 € et que votre contrat en vaut à présent 15 000 €, la part d'intérêts sera de 5 000 €, taxée selon l'âge du contrat. Pour un retrait partiel, on s'en tient à la formule fiscale:
intérêts = montant du rachat partiel - (total des versements à la date du

retrait x montant du rachat partiel/valeur du contrat à la date du retrait). Exemple: vous avez versé 25 000 € dans un contrat qui en vaut aujourd'hui 35 000 €. Pour un retrait de 10 000 €, la part taxable est de $10\,000 - (25\,000 \times 10\,000/35\,000) = 2\,857$ €. Ce montant sera fiscalisé à un taux variable selon l'âge du contrat. Attention! Si vous procédez à d'autres rachats, il faudra tenir compte des montants des capitaux déjà retirés (pas des intérêts).



d'épargne en actions, des produits moins onéreux. Avec une assurance-vie, un peu de diversification sera toutefois bienvenue. Le dosage se fera en fonction de votre horizon de temps notamment, avec l'idée de créer vous-même votre garantie en capital. Expliquons-nous: vous versez 10 000 € sur un contrat, répartis à 80 % sur le fonds en euros et à 20 % sur les unités de compte. En huit ans, avec 2,5 à 3 % de rendement net sur le fonds en euros, les 8 000 € de ce fonds en vaudront 10 000. Vous aurez ainsi au moins récupéré votre mise initiale en valeur faciale (hors impact de l'inflation). Vos unités de compte agiront alors comme un dopant sur votre capital. Et si elles n'ont rien rapporté, ce qui est peu probable sur huit ans, vous aurez tout de même garanti votre capital.

3 METTEZ VOS GAINS AU CHAUD

Investir pour partie son épargne sur des unités de compte peut permettre de dégager de belles plus-values, encore faut-il les concrétiser de temps à autre. Ce qui signifie les mettre à l'abri sur le fonds en euros, via un arbitrage. N'oubliez pas cette règle d'or, sous peine de voir vos gains s'envoler d'un coup, car les unités de compte reculent parfois brutalement (-10 à -25 % pour les fonds actions en 2022!).

Aux dires des assureurs, l'arbitrage demeure peu utilisé par les épargnants. Dommage, d'autant que de plus en plus de contrats en proposent au moins un gratuit par an, et que ce type de transferts s'effectue hors de toute fiscalité. Attention, on ne vend et on n'achète pas les fonds d'investissement à cours connu compte tenu des délais d'enregistrement de l'arbitrage. Il est possible qu'ils vous jouent de mauvais tours... Avec les meilleurs contrats, toutefois, l'opération est effectuée le lendemain de la demande. À noter: il est parfois possible de recourir à une option d'arbitrage automatique de «sécurisation des plus-values» (par exemple, dès 5 % de gain). Séduisant, mais prudence: combien coûte cette option?

4 EFFECTUEZ DES RETRAITS À BON ESCIENT

À tout moment, vous avez la faculté de puiser dans tout ou partie de votre capital d'un contrat. Très bien. Cependant, afin que la fiscalité soit douce, mieux vaut attendre qu'il ait huit ans d'âge. Partant de là, soyez malin en ne retirant jamais tout votre argent d'une seule traite. Deux raisons à cela. La première est d'ordre financier: si votre pécule est placé sur le fonds en euros, il vous faudra être présent au moment de la distribution du rendement pour y prétendre en totalité; en général, au cours du premier trimestre de chaque année. De même, en cas de gros rachat partiel, laissez toujours un minimum en compte de façon à percevoir l'intégralité de ce qui vous revient. La seconde raison est d'ordre fiscal. Si votre contrat a plus de huit ans, vous bénéficiez d'un abattement sur les intérêts retirés de 4 600 € pour un célibataire et de 9 200 € pour un couple marié ou pacsé, renouvelable tous les ans. D'où l'astuce de saucissonner vos retraits sur au moins deux années, afin de profiter deux fois des abattements. Exemple: votre besoin intervient en fin d'année. Faites alors un retrait partiel en décembre et un autre en janvier, vous obtiendrez ainsi la remise à deux reprises.

5 QUITTEZ TOUT CONTRAT MÉDIOCRE

Contrairement à la plupart des enveloppes financières concurrentes, l'assurance-vie n'est pas transférable d'un assureur à un autre, même si certains ➔



➔ parlementaires tentent régulièrement de renverser la vapeur (une proposition de loi a encore été votée en ce sens au Sénat début 2023, sans suite pour l'heure). Résultat, si vous n'êtes pas content de votre contrat, vous avez deux portes de sortie: le transfert de votre épargne sur un autre produit de la même compagnie ou, plus radical, le rachat de votre contrat pour en ouvrir un autre de meilleure facture. La première solution permet de conserver l'antériorité fiscale du contrat quitté. Mais ce n'est intéressant que si le contrat réceptacle proposé est de qualité suffisante, et que les conditions du changement ne sont pas défavorables (frais à payer, prise de risque imposée sur les unités de compte, etc.). Avec la seconde option, l'idée est de réinvestir sur un bon contrat, évidemment. Inconvénient: vous payerez des frais d'entrée (sauf à prendre un contrat à 0%) et vous repartirez de zéro sur le plan fiscal. Est-ce si problématique? Pas

si sûr, sauf dans certains cas (lire l'encadré p. 31). De manière générale, sachez qu'avant 70 ans, il y a peu de contre-indications à fermer un mauvais contrat pour réinvestir ailleurs. Mais si vous êtes septuagénaire, le mieux sera de conserver celui que vous détenez tout en plaçant vos futurs versements sur un autre produit plus qualitatif.

6 VERSEZ ENCORE APRÈS 70 ANS

La gestion de votre (vos) assurance(s)-vie ne s'arrête pas à 70 ans. Chassons d'abord une idée reçue: vous pouvez toujours verser sur vos contrats après cet âge, tout comme y puiser quand bon vous semble. De quoi en faire une machine à revenus à l'abri du fisc pour la retraite, si l'on sait optimiser les abattements fiscaux (lire le conseil n° 4). Et pour la transmission? Certes, une fois que vous êtes septuagénaire, ce que vous versez sur votre contrat sera soumis à une fiscalité moins favorable à votre décès (lire ci-dessous). Rappelons cependant que cela n'aura aucune importance si le capital est transmis au conjoint survivant ou au partenaire pacsé (exonérés de droits de succession). Et que cela sera de toute façon plus avantageux qu'avec tout autre produit financier.

Exemple: une femme place 100 000 € à 70 ans sur une assurance-vie. Avec 2% de rendement par an, son capital atteindra 148 595 € au bout de 20 ans, et avec 4%, 219 112 €. Quel montant sera taxable au décès? Rien, si le bénéficiaire est son conjoint ou son partenaire pacsé. Seulement 69 500 € pour tout autre bénéficiaire (en considérant qu'aucun autre contrat d'assurance-vie n'a été alimenté passé 70 ans), les intérêts n'étant pas imposés. CQFD.



TRANSMISSION Rappel fiscal

AVANT 70 ANS

Tous contrats confondus, il y a exonération jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire sur le capital transmis, le surplus étant taxé à 20 % de 152 501 € à 852 500 € transmis, puis à 31,25 % au-delà⁽¹⁾.

NOTRE CONSEIL L'abattement se comptant par bénéficiaire, multipliez-les! Par exemple, 4 bénéficiaires = 610 000 € hors impôt. Favorisez aussi le(s) bénéficiaire(s) non héritiers, plus taxés dans le droit commun.

APRÈS 70 ANS

La règle: tous contrats confondus, exonération de 30 500 € sur les sommes versées, puis taxation aux droits de succession selon le degré de parenté entre l'assuré et le(s) bénéficiaire(s). Exonération des Intérêts des versements⁽¹⁾.

NOTRE CONSEIL L'abattement étant global, jouez davantage la carte des héritiers proches (enfants) comme bénéficiaires si vous le dépassez, les droits de succession étant moins élevés pour eux. Surtout, dynamisez votre épargne, les intérêts étant exonérés.

(1) Exonération totale de fiscalité si le bénéficiaire est le conjoint survivant ou le partenaire pacsé – et, sous certaines conditions strictes, les frères et sœurs.

7 OPTIMISEZ LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

En matière de transmission au décès, l'assurance-vie est un vaste champ des possibles. Le tenant d'un contrat peut en effet désigner le ou les bénéficiaires de son choix, en changer au cours du temps, procéder à des répartitions du capital entre les personnes, prévoir une perception du capital en pleine propriété ou en démembrement, avec ou sans quasi-usufruit, opter pour des clauses dites à

tiroir permettant au(x) bénéficiaire(s) de ne recueillir qu'une partie des capitaux et laisser le reliquat au(x) bénéficiaire(s) suivant(s), etc. La clause bénéficiaire devient, sous cet angle, un outil clé de tout contrat. Avant de faire des plans, soyez bien au clair sur vos buts : qui voulez-vous gratifier en cas de décès ? Partant de là, avec un bon conseiller, vous optimiserez la rédaction de la clause bénéficiaire afin d'annuler ou de minimiser la fiscalité sur les capitaux décès. Dernier conseil : pensez à réviser la pertinence de votre clause au fil des années, votre situation évoluant.

8 SOYEZ CUMULARD

Sachez-le, vous pouvez détenir autant d'assurances-vie que vous le souhaitez – alors que, par comparaison, c'est un seul livret A, PEL ou PEA par personne. Mais pourquoi posséder plusieurs contrats ? D'abord, la diversification de vos avoirs entre plusieurs compagnies est un réflexe de sécurité si vous investissez des capitaux élevés (plus de 100 000 €). Ensuite, si vous menez plusieurs projets de front, un contrat par objectif vous simplifiera la lecture de votre patrimoine. Cela permet aussi d'optimiser les règles fiscales. Ainsi, si vous êtes titulaire d'un vieux contrat, évitez d'y faire de nouveaux versements, utilisez-le seulement pour vos retraits partiels après avoir tiré le maximum des contrats plus récents avec les abattements.

Dans le cas où vous envisagez de transmettre un capital financier entre plusieurs personnes, il peut également s'avérer judicieux de souscrire un contrat par bénéficiaire, plutôt que de les regrouper au sein du même. Exemple : au lieu de verser 150 000 € sur une assurance-vie avec vos trois enfants pour bénéficiaires, ouvrez-en trois différentes pour chacun, avec respectivement 50 000 € dessus. Cela rendra les bénéficiaires indépendants les uns des autres et laissera, si nécessaire, le capital transmis à votre discrétion (les parts pouvant être inégales).

Enfin, souscrire un bon contrat avec le minimum requis dès aujourd'hui fera tourner le compteur fiscal sur l'imposition des intérêts. Dans quelques années, vous aurez peut-être une somme rondelette à investir (issue d'indemnités, de donations, de successions, etc.). Vous serez alors ravi de disposer d'une enveloppe déjà mûre sur le plan fiscal... Un conseil à suivre pour vos enfants également. ♦

➤ POURQUOI GARDER UN VIEUX CONTRAT ?

Michèle a souscrit un contrat Nuances 3D (CNP Assurances) auprès de la Caisse d'épargne en 2008. Déçue par sa rémunération, elle envisage de récupérer son capital pour le réinvestir sur un nouveau contrat. À 72 ans, est-ce opportun ? Les considérations fiscales ne doivent pas, à elles seules, guider son choix. Il lui faut d'abord déterminer ce qu'elle veut faire de son capital. S'il s'agit d'y puiser pour financer un projet (un voyage, entre autres), elle a intérêt à le conserver afin d'effectuer

des retraits pas ou peu fiscalisés. Réinvestir son capital sur un nouveau contrat lui ferait perdre ce cadre fiscal, sauf à réaliser un transfert chez le même assureur. Ce qui est impossible, la Caisse d'épargne ne proposant plus d'assurances-vie via CNP Assurances ! Si le but de Michèle est de transmettre ce capital à son décès, elle doit aussi le garder, puisqu'il a été alimenté avant ses 70 ans. Réinvestir serait moins favorable, sauf si le capital est transmis au conjoint survivant (pas de taxation).

➤ QUELS SONT VOS DROITS ?

Ceux des titulaires de contrats comme des bénéficiaires sont répertoriés dans le Code des assurances (CDA). Point méconnu : vous pouvez adhérer à deux à un seul contrat (art. L. 132-1). Cette souscription conjointe paraît même cohérente pour les couples mariés sous le régime communautaire, le contrat étant alimenté par des deniers communs. Il sera dénoué au premier ou second décès, sauf rachat antérieur. Une piste à étudier... Important : vous avez le droit d'annuler un contrat souscrit dans les 30 jours suivant sa signature, ce délai étant prorogé tant que vous n'avez pas reçu les documents d'information adéquats (art. L. 132-5-1). Essentiel aussi : il est possible

de récupérer votre argent à tout moment, l'assureur devant vous régler dans les deux mois (art. L. 132-21). Citons encore la faculté de changer le nom du bénéficiaire (art. L. 132-9), ou encore d'apporter son assurance-vie en garantie à un créancier (art. L. 132-10). Et le bénéficiaire ? Il peut accepter le contrat (art. L. 132-9), ce qu'il fera au décès afin de recevoir le paiement, ou avant, avec l'accord du souscripteur, pour bloquer tout changement sur le contrat. Il est également en mesure de demander, à la mort du titulaire, à être réglé en titres (unités de compte) et non en espèces (art. L. 131-1) : intéressant si le contrat est en moins-value, car cela évite de matérialiser les pertes.

L'accueil familial **DE RETRAITE (EN**



Un hébergement familial bienveillant, sécurisant et abordable, que demander de plus ? Que les pouvoirs publics le promeuvent et améliorent le métier d'accueillant...

UNE MAISON MIEUX) À DOMICILE



ALTERNATIVE HUMAINE À LA MAISON DE RETRAITE OU AU MAINTIEN À DOMICILE, L'ACCUEIL FAMILIAL EST PLEIN D'ATOUTS. MAIS, ALORS QUE NOTRE PAYS VIEILLIT, CETTE SOLUTION RESTE MÉCONNUE.

PAR **ROSINE MAIOLO**

PHOTOS **CHRISTELLE CALMETTES**

Projectez-vous, pensez à vos vieux jours. Imaginez-vous, installé dans une famille qui n'est pas la vôtre, mais qui a spécialement aménagé son logement pour recevoir une, deux ou trois personnes âgées ou handicapées (jusqu'à quatre en présence d'un couple). Vous êtes hébergé avec votre mobilier et vos effets personnels dans une chambre individuelle, avec des espaces collectifs. Vous prenez part à la vie quotidienne, selon vos envies et vos capacités. Vous êtes nourri, stimulé par les activités qui vous sont proposées, mais aussi aidé, guidé, accompagné. Le travail de l'hôte, appelé «accueillant familial», consiste à mettre à la disposition de ses «accueillis» un espace au sein de son propre domicile, mais aussi à s'occuper d'eux du matin au soir, du lundi au dimanche. Le tout pour un coût plus accessible qu'une place en établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). Un lieu familial, enveloppant, bienveillant, sécurisant et abordable, que demander de mieux? Et pourtant, en 2022, les 17 500 places proposées par les 8 500 accueillants familiaux agréés par les départements n'étaient occupées qu'à 76,64%. Lorsque l'on sait qu'environ 7 000 Ehpad et maisons de retraite abritent 800 000 personnes âgées, on comprend que la marge de progression de l'accueil familial est colossale. À une condition, toutefois: que les pouvoirs publics promeuvent cet hébergement alternatif et améliorent ce métier, afin de le rendre plus attractif. En effet, les héroïques «hôtes» sont aujourd'hui exposés à une forte précarité, ainsi qu'à un manque de reconnaissance et de considération. ♦

UNE ALTERNATIVE À L'EHPAD

Afin d'héberger, à son domicile, des personnes âgées ou handicapées, l'accueillant familial doit recevoir au préalable un agrément. Sa rémunération est encadrée. La formule revient moins cher qu'une place en structure collective.

Trop souvent, les personnes âgées souffrent de solitude. Elles sortent peu, voire pas du tout. Les rares visites qu'elles reçoivent sont celles de l'infirmière qui passe matin et soir pour leur toilette. Elles vivent recluses, et pas forcément en sécurité, tant leur logement est inadapté à leur perte d'autonomie. Mais chacun s'en accommode... Terrées chez elles, elles sont invisibles, silencieuses. Elles ne revendiquent rien, et il est facile pour l'entourage et les pouvoirs publics de se donner bonne conscience, en se retranchant derrière les multiples sondages qui pointent que la volonté des Français, dans leur écrasante majorité, «*est de pouvoir vivre chez eux jusqu'à la fin de leur vie*». Mais qui dirait le contraire, quand la seule alternative au maintien à domicile est celle d'une existence dégradée dans les mouiroirs que sont souvent nos établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad)?

Le logement doit répondre à des critères de décence stricts

De fait, le modèle français de l'Ehpad est, pour l'heure, repoussant. Et il y a fort à parier que la proposition de loi «pour bâtir la société du bien vieillir», actuellement en discussion au Parlement, n'y change pas grand-chose... Si, un jour, ces structures se transforment et deviennent des lieux de vie attrayants, à l'instar de ce qui se passe dans les pays du nord de l'Europe (lire notre reportage à Copenhague, au Danemark, dans le QCA n° 165, janvier 2022), alors chacun, quel que soit son âge, pourra enfin exercer un réel choix: rester au domicile «historique», ou bénéficier d'un vrai chez-soi en établissement, et jouir ainsi d'un espace adapté à sa perte d'autonomie et d'une vie sociale plus développée, tout en profitant des services et des soins nécessaires. En attendant, il faut bien composer avec l'offre. Et, tout n'est pas noir, loin de là.

Des idées et modes de vie ingénieux émergent: résidences et colocations seniors, cohabitation intergénérationnelle, habitats partagés, mais aussi accueil familial qui, bien que méconnu, existe depuis 34 ans.

LES SERVICES DU DÉPARTEMENT DÉLIVRENT L'AGRÉMENT

Pour obtenir l'autorisation permettant d'exercer le métier d'accueillant familial, un(e) candidat(e) doit être en mesure d'offrir toutes les conditions propices au bien-être et à la sécurité matérielle et morale des êtres qu'il accueille. Après instruction de son dossier, un agrément lui est délivré pour cinq ans par le Conseil départemental, en charge du contrôle de l'accueillant comme du suivi de l'accueilli. Bien sûr, le logement doit être décent, c'est-à-dire conforme aux normes légales d'habitat et de salubrité. Une chambre d'une superficie minimale de 9 m² (16 m² pour un couple) est réservée à chaque pensionnaire. Cette pièce sera obligatoirement équipée d'une fenêtre accessible, qui donne directement sur l'extérieur, et située à proximité d'une salle d'eau et de toilettes partagées ou privées, adaptés aux personnes à mobilité réduite. Les hôtes s'engagent, par ailleurs, à suivre une formation initiale et continue ainsi qu'une initiation aux gestes de secourisme.

CONDITION ESSENTIELLE ? BIEN S'ENTENDRE

Pour vivre ensemble, il est capital de bien s'entendre et d'avoir des modes de vie compatibles. Aussi, le contrat prévoit toujours une période probatoire d'un mois, renouvelable. Olivier Kornprobst, président de l'association Famidac, ex-chef de service éducatif dans des établissements pour mineurs en difficulté, héberge lui-même trois personnes en situation de handicap. «*C'est un travail à 100 % humain. Nous faisons tout tous ensemble*». Une certaine alchimie entre les accueillis et l'accueillant, éventuellement son conjoint et ses enfants, est essentielle. «*Avant tout engagement, je me rends chez la personne pour la rencontrer, puis elle vient chez moi découvrir les lieux et ceux qui y vivent. Enfin, je l'accueille durant un*

Chez Karine (lire p. 38-39),
les personnes accueillies
qui le souhaitent participent
aux activités du quotidien.



mois, au terme duquel tout le monde est fixé», détaille-t-il. Dans l'idéal, il faut rencontrer plusieurs accueillants familiaux pour un échange et une visite des lieux. Il importe que le futur pensionnaire se sente à l'aise, selon ses habitudes et celles de l'hôte. Il doit appréhender le cadre de vie, les pratiques alimentaires, les activités proposées, etc.

UN ENGAGEMENT CLAIR ET DÉTAILLÉ

Chaque accueil fait l'objet d'un contrat, dont un modèle type est mis à disposition dans le Code de l'action sociale et des familles (CASF). Une copie signée est adressée aux services du département pour contrôle. On y mentionne notamment les dates de période probatoire, les missions de l'accueillant, les modalités de son remplacement en cas d'absence momentanée, les conditions financières de l'accueil, le descriptif de l'hébergement, l'assurance obligatoire à laquelle sont tenus de souscrire les deux parties... En revanche, la toilette et les soins de l'accueilli ne sont pas du ressort de l'accueillant. Si la personne a besoin de ces services, elle devra se faire prescrire des soins infirmiers, de kinésithérapie, etc. par son médecin (ceux-ci seront remboursés par la Sécurité sociale dans les conditions habituelles). ♦

Comment trouver un accueillant familial ?

> **Consultez les annonces** des accueillants familiaux ayant des places disponibles sur le site **Famidac.fr**. Vous y découvrirez une première présentation de la personne, ses coordonnées téléphoniques, le descriptif de son logement, son adresse, des photos, etc.

> **Contactez France Accueil Familial**, fédération d'associations d'accueillants sur **Franceaf.fr**.

> **Adressez-vous à votre Conseil départemental** et demandez-lui de vous

fournir la liste des accueillants familiaux qu'il a agréés.

> **Faites-vous aider par des entreprises** intermédiaires comme Cette Famille ou MonSenior, qui s'occupent, à titre onéreux, de la mise en relation de personnes souhaitant être accueillies, ou de leurs proches, avec les accueillants familiaux. Elles assurent aussi la gestion administrative (établissement du contrat, déclaration mensuelle...) si vous ne voulez pas avoir à vous en charger.

LA RÉMUNÉRATION DE L'ACCUEILLANT EN DÉTAIL

Chaque mois, la personne accueillie (ou l'un de ses proches) effectue une déclaration. Puis elle verse à l'accueillant sa rémunération et paye les cotisations sociales.

Les démarches administratives s'effectuent très simplement depuis le site Cesu Urssaf. Ce service procède au traitement des déclarations, à la mise en ligne du bulletin de salaire de l'accueillant, au calcul des cotisations et à leur prélèvement directement sur le compte bancaire de la personne accueillie. La rétribution de l'accueillant familial comporte cinq parties (lire également la facture de Clémence, p. 39):

> **La rémunération journalière pour services rendus** (préparation des repas, entretien du logement, du linge, aide pour l'accomplissement de certains actes, déplacements, etc.), égale à 28,18 € par jour.

> **L'indemnité de congés payés**, correspondant à 10% de la rémunération pour services rendus.

> **L'indemnité journalière pour sujétions particulières** (éventuelle), de 4,17 € à 16,45 € selon les besoins de la personne accueillie du fait de son handicap ou de sa perte d'autonomie.

> **L'indemnité représentative des frais d'entretien courant** (eau, chauffage, alimentation, produits d'hygiène...), comprise entre 8,02 € et 20,05 € par jour.

> **L'indemnité de mise à disposition des pièces du logement**, correspondant aux frais d'occupation, l'équivalent du loyer. Elle est fixée selon la taille de la chambre, la qualité des sanitaires (privés ou collectifs) et le prix moyen des locations dans le secteur environnant. Le département dispose d'un droit de contrôle sur le montant et, en cas de loyer abusif, l'agrément risque d'être retiré.

DES AIDES FINANCIÈRES POSSIBLES

Puisque le logement de l'accueillant est désormais son domicile, la personne âgée et/ou handicapée peut bénéficier de toutes les aides habituelles, qui viennent ainsi réduire la facture finale.

> **L'allocation personnalisée d'autonomie (APA)** s'adresse aux personnes d'au moins 60 ans ayant des difficultés à réaliser les tâches de la vie quotidienne. L'APA peut couvrir une partie de la rémunération

pour services rendus de l'accueillant, car la plupart de ce qu'il accomplit entre dans le plan d'aide de l'APA (préparation des repas, entretien du logement...). Il existe six niveaux de dépendance, répartis en groupes iso-ressources (GIR): des plus dépendants, GIR 1, aux plus autonomes, GIR 6. Pour bénéficier de l'APA, la personne accueillie doit relever du GIR 1, 2, 3 ou 4.

> **Une subvention logement** peut être accordée par la Caisse d'allocations familiales (CAF), selon les ressources du demandeur sur la base du coût de la mise à disposition des pièces.

> **L'aide sociale à l'hébergement (ASH)** peut être versée si, malgré les subsides alloués, la personne n'a pas les moyens de payer son accueillant familial. Mais, avant de l'accorder, le Conseil départemental active l'obligation alimentaire des éventuels enfants. Il les invite à indiquer la somme qu'ils peuvent donner à leur parent au vu de leurs ressources et de leurs charges, afin de fixer la part de l'aide sociale. Attention, l'ASH est récupérable sur la succession des bénéficiaires.

> **Un crédit d'impôt de 50% des dépenses engagées** pour rémunérer l'accueillant familial (après déduction éventuelle de l'APA), dans la limite de 12000 € par an, est accordé par le fisc (et majoré de 1500 € par membre du foyer fiscal âgé de plus de 65 ans).

UN DISPOSITIF À AMÉLIORER D'URGENCE

Le travail de l'accueillant familial est à mi-chemin entre une activité libérale et un emploi salarié. Son contrat, dit de «gré à gré» ne relève pas du Code du travail mais de celui de l'Action sociale et des familles. Sa rémunération est faible et ses droits sociaux, insuffisants. Il cotise à l'assurance retraite, toutefois ses droits restent peu élevés car ils sont fonction de la rémunération pour services rendus, et non du revenu total. Par ailleurs, il ne cotise pas à l'assurance chômage et ne peut prétendre à une allocation en cas de perte d'emploi. Il se retrouve donc vite en difficulté s'il n'a plus d'accueillis, ou entre deux contrats à la suite du décès d'une personne, par exemple, ou de son départ inopiné.

La rétribution et les droits sociaux des accueillants familiaux sont insuffisants.



Il ne touche aucune prime de précarité en cas d'arrêt maladie. La question de son remplacement demeure également. Olivier Kornprobst, accueillant familial dans le Cantal depuis 10 ans, déplore la fragilité de son statut: «*Ce n'est pas un métier, c'est un mode de vie. Nous vivons ensemble tout le temps, nous sommes au-delà d'un cadre professionnel, pourtant nous n'avons ni reconnaissance ni contrepartie*». Tous les accueillants espèrent donc que ce dispositif sera développé et amélioré. Pour l'heure, leur métier reste peu attractif car mal rémunéré, peu considéré et exercé dans des conditions difficiles, bien qu'il soit porteur de sens d'une utilité sociale majeure. Ils doivent assurer leur propre promotion en créant des flyers qu'ils distribuent aux médecins, assistantes sociales, pharmaciens, infirmiers... afin de se faire connaître et de trouver des contrats. Les accueillants souhaitent aussi l'harmonisation des pratiques entre les départements pour l'attribution des agréments, la fixation des tarifs, le contenu de la formation, etc. La solution réside sans doute dans la délivrance d'un agrément national et dans l'uniformisation du cadre juridique et des procédés, afin de remédier à l'inégalité entre les départements. Il est incroyable de constater, 34 ans après la création du métier, la persistance de tels tâtonnements! La balle est dans le camp des pouvoirs publics. Espérons que lorsqu'ils s'emparent du sujet, il restera quelques accueillants familiaux, car leur nombre fond comme neige au soleil... ♦



TÉMOIGNAGES

Anne-Françoise, 56 ans,
accueillante familiale à Saint-Loup (17)

« Je redonne une raison et une joie de vivre »

Je suis une ancienne animatrice en maison de retraite qui ne se retrouvait plus dans la prise en charge des personnes âgées. Je me suis reconvertie une première fois, et j'ai travaillé sept ans dans la restauration. Puis j'ai découvert l'accueil familial via la sœur d'un ami qui exerçait ce métier. Avec mon conjoint, nous n'avons pas hésité

à nous lancer dans l'aventure. Et voilà déjà six ans que nous avons ouvert nos portes... Actuellement, nous accueillons trois personnes. Même si les journées sont longues, les jours de repos, inexistantes et les vacances, rares, nous ne regrettons pas notre choix. Je travaille dans le respect de la personne en lui redonnant une raison et une joie de vivre.

Pascale, 55 ans, accueillante
familiale à Montauban (82)

« Beaucoup d'écoute, d'organisation et de présence »

Cela fait déjà 15 ans que j'ai sauté le pas et entrepris une reconversion, après une carrière de secrétaire comptable. La voisine de ma grand-mère exerçait cette profession, cela m'a attiré. Mais devenir accueillant familial, ce n'est pas qu'ouvrir sa maison à des inconnus, c'est aussi donner de sa personne et de son temps, en avoir moins pour les siens, pour soi, peu de congés. S'engager dans cette voie est une décision familiale, car les incidences sur les proches sont importantes. Il s'agit d'une activité mal rémunérée, qui demande beaucoup

d'écoute, d'organisation et de présence. Il n'y a ni jours fériés ni week-ends. C'est du 24 h/24 toute l'année. Le quotidien de l'accueillant, c'est le partage : il partage sa maison, ses repas, ses fêtes, ses activités, ses rires et ses larmes. Ce sont des tranches de vie qui se croisent, s'accompagnent et, parfois, on va jusqu'au dénouement ultime. Même si l'accueil familial reste oublié par toutes les lois sur le grand âge et manque de reconnaissance, je crois en lui comme le modèle d'un renouveau sociétal où l'humanité reprendra ses droits.

CHEZ KARINE, À NÎMES (GARD)

AIDER SES PENSIONNAIRES À RESTER AUTONOMES ET LEUR OFFRIR UN CADRE DE VIE CHALEUREUX, TELS SONT LES OBJECTIFS DE KARINE.

A Nîmes, dans la maison de Karine, nichée en pleine garrigue, vivent deux mamies d'adoption: Clémence, depuis plus de trois ans, et Blanche, depuis cinq semaines. Elles sont chouchoutées sept jours sur sept par cette dynamique quadragénaire, qui a travaillé deux décennies dans l'entreprise familiale de transport de personnes à mobilité réduite. Karine était lasse de sillonner les routes. «Il y a cinq ans, je me suis offert une reconversion professionnelle. À peine nous avons achevé de rembourser le prêt de la maison que, le mois suivant, nous souscrivions un emprunt avec mon mari (110000 € sur 15 ans) pour financer des travaux d'agrandissement», détaille-t-elle. Une aile de 110 m² voit le jour, dotée de trois chambres, d'une salle de bains assez grande pour accueillir un fauteuil roulant et un aide-soignant, deux toilettes, un salon bibliothèque et une cuisine qui communique avec le reste de la maison. Tout est pensé pour les résidents: des étiquettes sur

les placards indiquent leur contenu, verres, assiettes, torchons, etc., ou identifient la nature des objets, poubelle, frigo... Un éclairage à détecteur de mouvement sécurise les déplacements nocturnes, des mains courantes équipent les murs, des sonnettes trônent sur les tables de nuit afin d'alerter Karine en cas de besoin. «Je mets tout en œuvre pour que les personnes se sentent en sécurité... et chez elles. Je veille aussi au maintien de leur autonomie. Je leur dis en plaisantant: "Plus vous en faites, moins j'en fais"».

À CHACUN SON RYTHME

À 9 h, quand nous arrivons, un jour d'avril, l'aide-soignante est déjà passée pour les toilettes. Blanche lézarde au soleil. Elle a posé ses valises chez Karine après une hospitalisation de plusieurs semaines pour une fracture du col du fémur. Il n'est pas certain qu'elle reste. Tout est allé vite, trop vite. Elle n'était pas prête. Il y a quelques mois seulement, elle habitait encore dans son appartement du Muy (83), était autonome et conduisait, à 92 ans.

Sa venue chez Karine a permis d'éviter l'Ehpad, mais elle n'a pas été préparée et décidée. L'adaptation est difficile, comme l'acceptation. Pour l'heure, chacun s'approprie. Point positif, Blanche ne s'isole pas dans sa chambre: elle parle, participe aux tâches, aux activités, etc. «Dans quelques jours, nous accueillerons Sylvette, qui s'installera dans la troisième chambre, inoccupée depuis le décès de Francine avec qui j'ai vécu un an et demi. Je discute avec Sylvette et sa fille depuis six mois, nous préparons son déménagement, l'idée fait son chemin. Je lui ai rendu visite dans le domicile qu'elle s'approprie à quitter, nous échangeons sur ses habitudes de vie, ce qu'elle aime manger, sa marque de confiture préférée, si elle boit du vin, etc. Elle est également venue ici nous rencontrer, et voir le logement qui sera bientôt le sien. Son arrivée sera sereine», prédit Karine. À l'intérieur, Clémence, 90 ans, recopie des passages de la Bible. «Tous les samedis après-midi, je fais une visio avec les frères de ma communauté.» Son visage s'éclaire: «Ça me plaît!», lâche-t-elle tout sourire. Karine acquiesce:



Karine prend soin de Clémence et de Blanche (avec la canne). Elle tient un journal des activités quotidiennes qui les aide à garder des repères.



«C'est un moment important, je l'aide à se connecter avec sa tablette, je lui branche son casque, et je l'entends chanter.»

Blanche est de retour. Karine lui propose de peler des pommes pour faire une compote. Elle semble ravie de se rendre utile. Clémence, elle, passe au coloriage de mandalas. «Éplucher, ce n'est pas son truc, sourit Karine. Elle préfère le pliage du linge, le tri des chaussettes, la vaisselle.» La règle est simple: les personnes accueillies peuvent participer – ou non – à la préparation des repas, au jardinage, aux balades, aux jeux... «Mon rôle est de maintenir et de favoriser leur autonomie. Je les sollicite, les encourage, les aide... mais elles peuvent tout simplement se reposer. À leur âge, elles en ont le droit.»

AMBIANCE FAMILIALE

Armée des épluchures de pommes, Clémence, aidée de Karine, prend la direction du vaste jardin de 3000 m². Objectif, nourrir les poules et collecter les œufs. Blanche, dont les jambes tremblent, ne se sent pas assez stable pour y aller. Elle reste à l'intérieur et sort son tricot. «Je confectionnais des vêtements complexes avant. Mais là, je fais seulement un plaid, c'est plus simple», commente-t-elle, déçue. «Elle est exigeante avec elle-même», nous glisse

Clémence vit chez Karine, combien ça lui coûte ?

> Rémunération pour services rendus **1167,24 €**

> Indemnité de 10 % pour les congés payés **116,72 €**

> Indemnité d'entretien **611,53 €**

> Indemnité de mise à disposition des pièces **318,73 €**

> Cotisations sociales **455,41 €**

Total : 2 669,63 € par mois

Clémence perçoit chaque mois l'APA en GIR 2 d'un montant de 1200 €, ce qui fait chuter la note à 1469,63 €, somme sur laquelle elle bénéficie d'un crédit d'impôt de 50 %. **Son reste à charge est ainsi de 735 €/mois.** Rémunération de Karine, l'accueillante : 2 214,22 €.

Karine. «C'est formidable ce qu'elle fait, elle vient à peine de s'y remettre, de même que je l'aide à reprendre l'écriture. En quelques semaines, elle a beaucoup progressé.» Dehors, nous croisons Jamon, le cochon. Il suit Karine comme un chien. La cohabitation de tous les pensionnaires semble fonctionner. Le mari de Karine et leurs enfants, âgés de 23 et 18 ans, développent des rapports chacun à leur rythme,

selon les personnalités et les envies.

«Francine, qui est décédée l'an dernier, est celle qui a tissé le plus de liens avec mes fils. C'était une ancienne institutrice, elle demandait toujours: "Ç'a été ton contrôle aujourd'hui?" Moi aussi, je m'attache à ces dames, je les considère comme de la famille éloignée». Clémence nous confie qu'elle aurait bien aimé habiter chez son fils, mais que «c'était impossible». Elle poursuit: «Ici, je me sens chez moi, j'avais trop peur d'aller en maison de retraite. Et puis, mes enfants et petits-enfants viennent parfois me voir.»

ÊTRE PASSEUR DE VIE

Karine tient un carnet de bord dans lequel elle note au quotidien le plat principal des repas, la météo et les activités du jour, les visites médicales, familiales, etc. «Parfois, les personnes accueillies sont en perte de repères et pensent que leur famille ne vient pas les voir. Ou elles disent à leurs proches qu'elles ne mangent que des pâtes... Aussi, j'ai eu l'idée de prendre ces notes pour assurer un suivi. Cela me permet de leur rappeler les visites qu'elles ont reçues et, quand la famille vient, ce carnet peut servir de support pour engager une discussion.» Karine anime par ailleurs une page Facebook – La Rose Philomène –, le nom de sa propriété, composé des deux prénoms des grands-mères familiales. «Je partage de temps en temps notre quotidien en publiant des photos commentées: la partie de Scrabble, nos promenades, nos repas au soleil, la visite de la coiffeuse, nos sorties au supermarché, les crêpes de la Chandeleur, la neige qui tombe, les fleurs qui fleurissent, etc. La famille peut partager un peu du quotidien de son parent.» En cinq ans, Karine a déjà affronté le décès de deux de ses pensionnaires. Bien sûr, elle en a été attristée et il lui a fallu un temps de deuil avant de pouvoir accueillir une nouvelle personne. Mais, ces vieilles dames sont parties sereines, rassurées, entourées. Passeur de vie, c'est peut-être là toute la beauté du métier. ♦



Énergies renouvelables ATTENTION AUX PIÈGES !

S'ÉQUIPER D'UNE POMPE À CHALEUR, DE PANNEAUX SOLAIRES OU D'UN POÊLE À PELLETS : ENTRE CRISE ÉNERGÉTIQUE ET RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE, CES SOLUTIONS SÉDUISENT. MAIS RÉUSSIR SON PROJET PEUT RELEVER DU PARCOURS DU COMBATTANT... NOS CONSEILS POUR ÉVITER LES EMBÛCHES. PAR **NATHALIE COULAUD**

Des pompes à chaleur qui ne démarrent pas, des panneaux solaires qui ne sont jamais raccordés au réseau, des subventions promises qui se perdent dans la nature... Se lancer dans des travaux de rénovation énergétique n'est pas toujours de tout repos. Alain Llobregat peut en témoigner, lui qui a tenté de chauffer son corps de ferme dans l'Yonne à l'aide d'une pompe à chaleur. Non seulement cette dernière n'a pas fonctionné de tout l'hiver, mais elle a, en plus, régulièrement fait disjoncter son installation électrique. Sans parler des sommes astronomiques qu'Alain a dû déboursier. Pourtant, sur le papier, la promesse est alléchante. Utiliser le vent, le soleil, la chaleur de la terre, l'air ou le bois pour se chauffer, produire de l'électricité ou encore générer du froid permet de moins utiliser d'énergies fossiles (charbon, pétrole, gaz naturel), qui rejettent dans l'atmosphère ces gaz à effet de serre responsables du réchauffement climatique. Les énergies renouvelables sont aussi une alternative au nucléaire. Aujourd'hui, elles représentent 19,3 % de la consommation finale d'énergie en France, selon l'Institut national de la statistique (Insee), contre 15,5 % en 2016. En 2021, leur part

dans la consommation finale brute d'énergie était de 21,8 % dans l'ensemble de l'Union européenne (27 États). Si, aux Pays-Bas, à Malte et au Luxembourg, on tombe à 12 %, en revanche, ces ressources constituent 34 % de la consommation au Danemark, 43 % en Finlande et même 62 % en Suède. La marge de progression dans notre pays est donc importante. « *Nous sommes en retard sur les objectifs fixés. La proportion d'énergies renouvelables dans la consommation finale devrait atteindre 21 % au lieu de 19,3 %. Cela ne paraît pas faire une grosse différence, mais ça représente tout de même 20 % de l'énergie nécessaire à notre production industrielle* », constate Jérémy Simon, délégué général adjoint au Syndicat des énergies renouvelables (SER).

L'ANNÉE 2030 EN LIGNE DE MIRE

La loi sur la croissance verte de 2015 et celle relative au climat de 2019 prévoient que, d'ici à 2030, la part d'énergies renouvelables se monte au moins à 38 % de notre consommation finale de chaleur (23,3 % actuellement), et à 40 % de notre production d'électricité (contre 24,8 % aujourd'hui). Même si ces chiffres et ces objectifs peuvent sembler loin des préoccupations quotidiennes des Français, ils ont pourtant un rôle à jouer. « *Encore faut-il que toutes les difficultés sur le terrain et les tracasseries administratives ne nous empêchent pas d'avancer. Si c'est le cas, comment pouvons-nous rattraper notre retard ?* », s'emporte Yves Dray, habitant des Bouches-du-Rhône, dont les panneaux solaires ne sont toujours pas raccordés au réseau électrique plusieurs mois après leur installation. Avant de se lancer, il convient d'éviter les pièges. Nous vous présentons les quatre principaux.



La France est très en retard par rapport à d'autres pays de l'Union européenne



Une installation photovoltaïque ne convient pas forcément à toutes les maisons.

BON À SAVOIR

> **France-renov.gouv.fr** est l'adresse de la plateforme publique France Rénov'. Connectez-vous au bon site ! En cas de doute, composez le 0808 800 700.

> **Le choix de l'installateur est un point essentiel.** Un professionnel sérieux vous mettra à l'abri de désagréments tels qu'un moteur de pompe à chaleur posé près de la terrasse du voisin et entraînant des nuisances sonores. Pour les panneaux solaires, cela vous évitera des défauts.

**Piège
n°1**

SE TROMPER DANS LE CHOIX DE SON ÉQUIPEMENT

De la patience, du courage et beaucoup de recherches sont nécessaires lorsque l'on se lance dans un projet d'énergies renouvelables. Cela commence dès le choix de l'équipement, car le premier piège à éviter est de se tromper de matériel. Il convient en effet de trouver le plus adapté et le plus efficace, puis de dénicher l'artisan qualifié qui mènera le projet à bon port. Le modèle retenu doit, par ailleurs, être éligible aux subventions, car même si votre motivation première ne réside pas dans les aides, cela serait dommage de ne pas en profiter ! Pour bien choisir, il est également primordial de cibler ses objectifs. Qu'attendez-vous de votre installation ? Sera-t-elle votre seul mode de chauffage ou servira-t-elle d'appoint ? Par exemple, si vous optez pour un insert ou un foyer fermé, il est fort probable que vous deviez le compléter par une autre source de chaleur. Une pompe à chaleur peut, en revanche, suffire pour une maison, mais elle consomme de l'électricité... il faut donc prévoir la facture qui va avec. Idem pour les panneaux solaires : produirez-vous de l'eau chaude sanitaire, ou bien de l'électricité que vous revendrez ? Clarifier ses objectifs évite les déceptions.

L'ISOLATION, UN POINT CAPITAL

Dénominateur commun de toutes les installations proposées (lire ci-dessous) : leurs performances sont liées à l'isolation du domicile. « Une fois le logement isolé de façon efficace, c'est-à-dire de manière globale, les besoins en chauffage sont moindres et l'équipement choisi peut être adapté en conséquence », insiste Vincent Legrand, directeur général de Dorémi, une entreprise sociale et solidaire qui accompagne les ménages dans leurs travaux. Un poêle à bois constituera, par exemple, le mode principal de chauffage d'une maison si celle-ci est peu énergivore. Même chose pour une pompe à chaleur.

Attention, être tenté par une installation ne signifie pas pour autant qu'elle sera adaptée à votre logement. Prenons les panneaux solaires : ils ne seront « intéressants » que sur des toitures bien exposées, qui ne sont pas masquées par des arbres ou par d'autres bâtiments. Par ailleurs, mettre un poêle à pellets dans une demeure qui n'est pas déjà pourvue d'un conduit de cheminée nécessite de reprendre la toiture, avec les grands coûts associés.



En dépit d'un nombre importants de déconvenues, le marché des pompes à chaleur est en pleine croissance.

Quant aux pompes à chaleur (PAC), un climat très rude en hiver peut perturber leur fonctionnement. Dans certaines régions, cet équipement constituera donc plutôt un chauffage d'appoint.

DIVERS ÉQUIPEMENTS DISPONIBLES

> **Les poêles à bois, les inserts de cheminée ou les foyers fermés** (construits en même temps que la cheminée). Ces derniers sont utilisables en appoint ou font partie d'une installation complète de chauffage central. Ils sont alimentés par des bûches, des granulés (pellets) ou encore des plaquettes, qui permettent notamment de valoriser les déchets de bois issus de l'industrie. Certains modèles sont mixtes, et peuvent fonctionner indifféremment avec des bûches ou des pellets.

> **Les pompes à chaleur (PAC)** Elles produisent de la chaleur en puisant des calories dans le sol, les eaux souterraines ou l'air, et la restituent dans le logement. Ce marché est en pleine croissance, porté par l'émergence d'une conscience écologique et la hausse des prix de l'énergie. « Plus d'un million d'appareils sont en fonctionnement, avec une forte augmentation (+53 % en un an) pour les PAC air/eau, c'est-à-dire celles qui utilisent les calories de l'air pour chauffer l'eau du réseau de chauffage du logement », précise le Service des données et études statistiques (Sdes) du ministère de la Transition écologique.

> **Le solaire** Des panneaux thermiques, généralement posés sur la toiture, peuvent chauffer de l'eau pour le chauffage ou produire de l'eau chaude sanitaire. Les systèmes solaires combinés font parfois les



deux. Les panneaux photovoltaïques, quant à eux, captent l'énergie gratuite du soleil et produisent de l'électricité employée en autoconsommation pour les besoins du logement ou vendue dans le réseau. Il est également possible d'associer les deux, c'est-à-dire de consommer une partie et de vendre le surplus. La filière photovoltaïque est en pleine expansion, avec entre autre une hausse de 12,6% pour l'autoconsommation depuis 2020, selon le Sdes.

> **Les réseaux de chaleur** Les ménages ont enfin la possibilité de se raccorder à l'un des 833 réseaux de chaleur en service en France. Il s'agit d'un système de distribution de chaleur produite de façon centralisée, qui permet de desservir plusieurs usagers. Situés essentiellement en milieu urbain, ces réseaux utilisent au moins 50 % d'énergies renouvelables pour fonctionner. Ils récupèrent, par exemple, la chaleur dégagée par l'incinération des ordures ménagères. La plupart des grandes métropoles en sont dotées. Pour savoir si un tel dispositif existe près de chez vous, vous pouvez consulter le site Observatoire-des-reseaux.fr. « *Ils restent mal connus, pourtant il en existe beaucoup plus qu'on ne le croit ! Ils représentent l'un des moyens les plus efficaces pour passer aux énergies renouvelables lorsque l'on est copropriétaire, car les immeubles sont facilement raccordables* », insiste Florence Lévy, chargée de mission transition énergétique chez France chaleur urbaine, organisme visant à promouvoir les réseaux de chaleur.

Piège n°2

IMAGINER QUE LES AIDES SERONT FACILES À OBTENIR

Pièce maîtresse de l'État dans son combat pour un habitat sain et sobre, MaPrimeRénov' est accessible aux propriétaires selon leurs ressources. Promue à grand renfort de publicité dans les médias, cette aide publique se souscrit en ligne sur la plateforme Maprimerenov.gouv.fr. Selon les revenus du ménage, les subventions vont de 400 à 1 200 € pour le raccordement à un réseau de chaleur; de 800 à 2 500 € pour un foyer fermé et un insert à bûches ou à granulés; de 4 000 à 10 000 € pour une chaudière à bois à alimentation automatique. Les pompes à chaleur sont, quant à elles, subventionnées à hauteur de 4 000 à 10 000 € lorsqu'il s'agit



LOI D'ACCÉLÉRATION DES ÉNERGIES RENOUVELABLES

Les nouveautés apportées

Publiée au *Journal officiel* du 11 mars 2023, la loi d'accélération des énergies renouvelables prévoit quelques mesures concernant les particuliers.

✱ Création du poste de médiateur des énergies renouvelables

Sa mission est de venir en aide lors de problèmes ou de désaccords rencontrés dans l'instruction ou la mise en œuvre des projets de production d'énergies renouvelables, comme les champs d'éoliennes. Compte tenu des difficultés parfois importantes des ménages dans ce domaine, il serait intéressant que ce médiateur leur apporte également une aide face aux divers intervenants (installateurs, fabricants, administrations...). Mais pour l'instant, les attributions et le fonctionnement de ce médiateur restent flous.

✱ Vote plus simple en copropriété

La décision d'installer des ouvrages nécessaires à la production d'énergie solaire photovoltaïque sur les toits, les façades et les garde-corps est facilitée. Dorénavant, elle peut être

prise en assemblée générale de copropriété à la majorité la plus simple, celle des copropriétaires présents et représentés.

✱ Étude de faisabilité obligatoire

Avant leur construction ou la réalisation de travaux de rénovation énergétique, les bâtiments doivent faire l'objet d'une étude de faisabilité technique et économique des diverses solutions d'approvisionnement en énergie renouvelable, notamment la géothermie de surface. Un décret devra préciser les modalités de cette mesure.

✱ Protection du patrimoine assouplie

Si un projet de production d'énergie renouvelable se situe dans une zone protégée au titre des sites patrimoniaux et remarquables avec un accord préalable de l'Architecte des bâtiments de France, ce dernier doit tenir compte des objectifs nationaux de développement des énergies renouvelables et de la rénovation énergétique des bâtiments. L'installation de panneaux solaires en toiture devrait ainsi devenir plus facile.

→ d'un modèle à chaleur géothermique ou solaro-thermique (qui combine l'énergie solaire thermique et la pompe à chaleur air/eau classique). Les aides disponibles sont du même ordre pour les équipements solaires.

Plus les installations sont complexes et coûteuses, plus elles sont subventionnées. Mais les montants alloués varient en fonction des ressources. Et ils sont réservés en priorité aux propriétaires les plus modestes. Ainsi, les couples sans enfants dont les revenus sont supérieurs à 56 130 € par an en Île-de-France et 42 848 € en région ne devront pas compter sur MaPrimeRénov' pour financer en partie leurs travaux. Petite consolation, ils pourront obtenir une

déduction sur leur facture au titre des certificats d'économie d'énergie (CEE), mais l'aide sera moins importante. Rappelons qu'acheter des CEE aux ménages qui font des travaux permet aux grands distributeurs d'énergie d'atteindre leurs objectifs de réduction des gaz à effet de serre. Pour connaître les aides, contactez France-renov.gouv.fr.

DE NOMBREUSES CONDITIONS

Toutefois, ne vous réjouissez pas trop vite ! Même si vous êtes éligible à MaPrimeRénov', vous n'êtes pas au bout de vos peines, tant les conditions à réunir pour toucher la prime sont nombreuses: l'artisan comme son sous-traitant sont tenus d'arborer le label Reconnu garant de l'environnement (RGE); les équipements choisis doivent respecter des caractéristiques techniques pas toujours claires; enfin, les devis sont à transmettre en ligne, bien en amont des travaux, pour être validés par l'Agence nationale de l'habitat (Anah). Une fois toutes ces étapes franchies et le versement de la prime acté, l'attente n'est cependant pas terminée. « Nos clients patientent parfois six mois avant de percevoir l'argent », regrette David Bonnet, président de l'Association française des pompes à chaleur (Afpac). Fin février, l'Anah s'est d'ailleurs engagée à accélérer le processus, mais dans certaines régions le retard n'est pas encore résorbé. Sachez donc qu'il est préférable de ne pas trop dépendre de cette aide financière pour mener vos travaux... Comme on s'en doute, cette situation n'incite guère les ménages modestes à franchir le pas.



TÉMOIGNAGES

Bernard Bigot (32)

« Je perds 4 000 € par an ! »

En juillet 2022, j'ai fait installer des panneaux solaires photovoltaïques sur le toit de ma grange, une installation de 27 kW crête (la mesure de puissance des panneaux photovoltaïques). Ça m'a coûté 35 000 €, mais je ne

suis toujours pas raccordé au réseau Enedis, et je ne sais pas quand je le serai ! Je n'ai aucune information ni de l'installateur, ni d'Enedis, ni du Syndicat d'électricité du Gers. Je suis désespéré. Je perds 4 000 € par an !

Michèle Braconnier (84)

« Je n'ai pas eu droit aux aides »

J'ai acheté des panneaux solaires pour une autoconsommation et la vente du surplus lors d'un salon. Je me suis rendu compte ensuite que c'était 30 % plus cher, mais j'ai eu l'imprudence de ne pas faire réaliser plusieurs devis. L'étude technique a été expédiée en 5 minutes.

Une fois les panneaux posés, ne voyant pas venir le dossier finalisé, je l'ai réclamé. Et j'ai découvert que l'installateur n'était pas Reconnu garant de l'environnement (RGE)... Bilan : je n'ai pas droit aux aides, et je ne peux pas revendre à EDF... Vérifiez bien la certification RGE de l'installateur !



CROIRE QUE LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET SERA AISÉE

Autre précision avant de vous lancer: mieux vaut ne pas souffrir de phobie administrative ! Prenons l'exemple des panneaux solaires photovoltaïques. Pour que vous puissiez vendre le courant au réseau, il faut qu'ils soient raccordés. Premier obstacle: ce raccordement est effectué par Enedis (principal gestionnaire du réseau public de distribution d'électricité en France), mais le courant est acheté par EDF Obligation d'achat (EDF OA) ; c'est cette dernière entité qui rédige le contrat. Les particuliers dépendent donc de ces deux entreprises... qui

ne sont pas toujours réactives. Le client est fréquemment renvoyé de l'une à l'autre et n'obtient parfois aucune réponse. De quoi enrager! «*Nous avons installé des panneaux sur notre toiture pour une auto-consommation et une revente du surplus il y a quelques mois. Les travaux se sont bien passés, nous utilisons une partie de la production pour notre domicile. Mais nous n'avons aucune nouvelle du raccordement pour la revente du surplus, et il y a peu de chance que tout soit réglé avant l'été. Outre la perte de revenus, même modeste, l'énergie s'en va dans la nature*», regrette Sylvain Maenhout, de Nogent-sur-Marne (Val-de-Marne).

NE PAS HÉSITER À RELANCER

Interrogé sur ces difficultés, Enedis répond que réduire les délais reste sa priorité, notamment en automatisant les étapes. De six mois en moyenne, les raccordements sont passés à trois mois environ. Si le domicile est équipé d'un compteur Linky, indispensable pour l'installation, Enedis estime que les délais peuvent être encore réduits. Toutefois, les témoignages recueillis auprès de nos lecteurs à l'occasion de cette enquête semblent ne pas confirmer ces progrès. Un seul conseil si vous vous lancez: prenez votre mal en patience, et n'hésitez pas à relancer régulièrement. Les difficultés administratives touchent également les autorisations nécessaires à remplir auprès de la mairie pour l'installation des panneaux en toiture. «*Nous avons dû refaire entièrement notre dossier, car celui que nous avons déposé s'est perdu entre l'installateur et la mairie. Il faut être réactif et veiller à tout*», résume Jean-Luc Bougueret, qui habite aux Châtelières (79).

Recourir à un artisan disposant du label Reconnu garant de l'environnement (RGE) est une condition incontournable.



TOMBER SUR DES « ÉCO-DÉLINQUANTS »

Démarchages au téléphone, ventes lors de salons ou pendant des foires: méfiez-vous! Des entreprises sans scrupule profitent de l'effet d'aubaine des aides de l'État et misent sur l'intérêt des ménages pour les énergies renouvelables. Afin de limiter cette «éco-délinquance», les pouvoirs publics ont interdit le démarchage téléphonique dans le secteur de la rénovation énergétique (loi du 24 juillet 2020). La répression des fraudes rappelle que cette interdiction s'applique même si le consommateur n'est pas inscrit sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique, Bloctel, ou qu'il a donné son consentement pour être contacté par téléphone. Si vous êtes quand même appelé: raccrochez! Il s'agit forcément d'un éco-délinquant. Enfin, si vous avez réussi à glaner des informations sur l'entreprise, vous pouvez signaler la contrevenante sur le site [Signal.conso.gouv.fr](https://signal.conso.gouv.fr).

CONSEILS À SUIVRE

«*Nous luttons, mais il faut reconnaître que l'installation des PAC est encore un domaine où les éco-délinquants agissent. Nous avons même mis en place des conseils pratiques à destination de nos clients sur notre site Afpac.org pour éviter les arnaques*», admet David Bonnet. Il est ainsi recommandé de faire réaliser plusieurs devis et d'exiger que les artisans viennent sur place. Demander l'étude technique pour le dimensionnement de l'installation de la PAC qui a servi à l'établissement du devis est aussi indispensable, car si la pompe est mal dimensionnée, elle dysfonctionnera. Avec, à la clé, une facture d'électricité qui peut grimper en flèche! En outre, le matériel doit être certifié NF PAC ou HP-Keymark. On n'oubliera pas non plus de veiller à ce que la réception des travaux, la mise en service et la prise en main soient comprises dans l'offre, tout comme un contrat d'entretien. Enfin, quel que soit le type d'équipement, il faut vérifier que dans les mails envoyés par l'entreprise, l'adresse se situe bien en France – sinon, on ne donne pas suite. Et on s'assure, auprès de la plateforme France Rénov', que l'entreprise a bien pignon sur rue. Si ce n'est pas une garantie absolue de sérieux, c'est déjà un premier filtre. Rappelons que le délai de rétractation – 14 jours après l'achat – n'existe pas si la commande est passée pendant une foire ou un salon, d'où l'importance de ne pas s'engager sur place. ♦

Bricolage

PEUT-ON SE FIER AUX SITES DE JOBBING ?

VOUS DEVEZ FAIRE DES PETITS TRAVAUX DE BRICOLAGE ET NE SAVEZ PAS COMMENT VOUS Y PRENDRE ? PAS DE PANIQUE ! DES PLATEFORMES D'INTERMÉDIATION PROPOSENT DE TELS SERVICES, AVEC DES DIZAINES DE « JOBBERS » A PRIORI COMPÉTENTS ET PAS CHERS. COMMENT ÇA MARCHE ? DÉCRYPTAGE. PAR **ROSELYNE POZNANSKI** ILLUSTRATIONS **MICAËL**

Repeindre une pièce, fixer un miroir, réparer un robinet qui fuit... pour ce type de tâche, pourquoi ne pas recourir à un *jobber* (« personne exerçant un petit job », en français) via une plateforme web dédiée, en « postant » votre « besoin » ? Vous pourrez ainsi planifier vos prochains travaux. Apparus il y a une dizaine d'années en France, ces sites et applications spécialisés dans les services, le bricolage en tête, fonctionnent comme des réseaux sociaux : ils jouent les intermédiaires entre des particuliers proposant un petit boulot et ne sachant pas forcément vers qui se tourner (ou ne disposant pas d'un gros budget à y consacrer), et des actifs, des chômeurs ou des retraités en mesure de le réaliser.

Cette forme d'économie dite collaborative, reposant sur l'échange de services, offre de nombreux avantages : bonne visibilité des parties en présence (les profils des jobbers sont consultables en ligne), grande facilité d'usage puisque tout passe par des messages sur la plateforme (dans les grandes villes, moins de 10 minutes s'écoulent, en principe, avant de recevoir une réponse), et liberté de prix (même si certains sites ou applications indiquent des fourchettes). Néanmoins, si l'on s'efforce encore d'employer les termes « entraide », « coup de main » ou bien « mission », on y parle également, et de façon nettement plus claire, de « tarifs », d'« horaires » et de « revenus complémentaires ».

→ QUI PEUT PROPOSER SES SERVICES ?

N'importe quel bricoleur du dimanche et/ou professionnel (il s'agit fréquemment de microentrepreneur) souhaitant compléter son activité peut effectuer des petits boulots à côté de chez lui. Le meilleur côtoie donc le pire, même si des clichés des travaux réalisés postés sur la plateforme sont censés vous mettre en confiance. Méfiez-vous également du jobber qui se revendique « multiservice », prétendant à la fois être plâtrier, monteur de meubles Ikea, déménageur et expert en ravalement ! Rappelons qu'il est impossible de tout maîtriser.

→ QUELS TYPES DE TRAVAUX SONT CONCERNÉS ?

Les plateformes Yoojo ou TaskRabbit proposent uniquement des petites missions de deux ou trois heures environ (accrocher un portemanteau, changer un siphon d'évier...). À l'inverse, chez NeedHelp ou Frizbiz, vous pouvez faire appel à un jobber pour, notamment, la pose d'une baignoire, d'un portail ou d'une cuisine. Un point commun, malgré tout : l'interface de ces sites, que ce soit sur le Net ou via les applications, est agréablement intuitive, avec des menus déroulants détaillés, afin que chaque

BRICOLAGE

APPLI
JOBBER



➔ «demande de service» soit fluide et paraisse rapidement (la plupart du temps, dans les deux heures qui suivent au maximum). Par exemple, chez Yoojo, sous l'onglet «Plomberie» puis «WC à déboucher», on vous interroge sur le type de toilettes que vous possédez (classiques, suspendues, japonaises ou Sanibroyeur) et sur la gravité du problème (eau qui s'écoule encore/eau qui ne s'écoule plus du tout) avant qu'une estimation du temps nécessaire à la réparation ne vous soit donnée. De manière générale, au-delà de la description du besoin, vous avez la possibilité d'ajouter des photos et des plans afin de permettre aux jobbers potentiels de déterminer la durée de l'intervention et le prix.

➔ COMMENT SÉLECTIONNER UN JOBBER ?

Regardez ses évaluations (récentes) publiées en ligne, son ancienneté sur le site et le nombre de missions déjà effectuées par le jobber (si elles sont nombreuses, c'est bon signe). Toutefois, pas de précipitation: une enquête de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) sur les plateformes de travaux à domicile, menée en 2020 et parue en mars dernier, a relevé «de faux avis positifs, portant soit sur la prestation d'intermédiation, soit sur la prestation de travaux, ou bien sur les deux». Pour limiter les risques, vous avez la possibilité de ne laisser répondre que des professionnels identifiés par un badge spécifique, comme c'est le cas chez AlloVoisins ou Yoojo. Vous bénéficiez alors d'une meilleure protection: un devis devra vous être envoyé via la messagerie de la plateforme et vous pourrez, en cas de souci, vous appuyer sur l'assurance de responsabilité civile professionnelle obligatoire de l'artisan, mise en ligne sur l'interface «Pro». Cependant, cette option n'offre pas non plus une garantie à 100%.

➔ SON EXPERTISE EST-ELLE GARANTIE ?

Comme dans la vraie vie, ce n'est qu'au moment des travaux que l'on est en mesure de juger si la personne choisie, particulier ou professionnel, possède réellement les compétences requises, même si sa notation s'avère excellente. Les conditions générales des plateformes le disent d'ailleurs très clairement. Celles de NeedHelp indiquent, par exemple, ne pas


«être responsable de l'absence de compétences des intervenants», ses niveaux de contrôle portant «exclusivement sur l'identité, les coordonnées des jobbers (e-mail et téléphone) et, pour les professionnels, le numéro Siren et le code APE afférant à l'activité du jobber professionnel».

Guillaume de Kergariou, fondateur du site, insiste certes sur «la vérification des éléments déclarés par des technologies en open source, comme le répertoire national des métiers», mais sans mentionner quoi que ce soit en ce qui concerne l'expertise professionnelle. Aliénor Decoene, directrice marketing chez Yoojo, explique que «cette pratique s'inscrit également dans le cadre de la lutte contre le travail dissimulé». Chez TaskRabbit, le processus de sélection des professionnels comporte en plus un entretien téléphonique, mais nous n'avons pas pu savoir en quoi ce dernier consistait précisément...

LES FINITIONS, C'EST APRÈS
VOTRE AVIS FAVORABLE



6 PLATEFORMES INTERNET AU BANC D'ESSAI

SITES *	Profils des prestataires de services	Vérification des profils des prestataires	Signalement spécifique pour les pros	Rémunération du site (sur montant TTC de la transaction)	Assurance pour les prestations effectuées	Notre Avis 
YOOJO	Particuliers + professionnels	Oui Identité et numéro Siren	Oui Service gratuit	20% + 5 % pour le prestataire	Non	Navigation intuitive. Assistance téléphonique 6 j/7. Manque une assurance pour les prestations réalisées, mais bonne option pour les petits travaux.
NEEDHELP	Particuliers + professionnels	Oui Identité et numéro Siren	Oui Service gratuit	20 à 23% selon le type de travaux	Oui Satisfait /Refait	Assistance téléphonique 6 J/7. Assurance prestation limitée, mais qui a le mérite d'exister. Pour les petits et les plus gros travaux.
FRIZBIZ	Particuliers + professionnels	Oui Identité et numéro Siren	Oui	20%	Oui Garantie jobbing	Pas d'assistance téléphonique. Assurance prestation limitée, mais qui a le mérite d'exister. Pour les petits et les plus gros travaux.
TASKRABBIT	Particuliers + professionnels	Oui Identité et numéro Siren	Non	29%	Non Engagement commercial uniquement	Grandes villes uniquement. Pas d'assistance en ligne. Commission très élevée. Peu convaincant.
LES DÉBROUILLEURS	Particuliers uniquement	Oui Entretien en amont	Non	Commission fixe de 5 € par débrouilleur	Non	Absence totale de garanties et conditions générales sévères. Peu convaincant.
ALLOVOISINS	Particuliers + professionnels	Oui Identité et numéro Siren	Oui Service payant	Via abonnements des offreurs et des professionnels	Non	Bon maillage géographique. Grande facilité d'utilisation. Absence de garanties, intéressant néanmoins.

* Sites non spécialisés en bricolage.

➔ POURQUOI TROUVE-T-ON AUSSI DES PROS ?

Les professionnels viennent gonfler les chiffres et permettent aux sites de s'enorgueillir d'une position de leader (Frizbiz annonce 200 000 jobbers, NeedHelp, 400 000, par exemple). Petit bémol, un jobber s'inscrit souvent sur plusieurs plateformes, histoire de répondre sans entraves aux demandes qui l'intéressent. En effet, sur certains sites, à l'instar d'AlloVoisins, un jobber n'a droit qu'à quatre réponses gratuites par mois. Au-delà, il est obligé de s'abonner : à partir de 10 € mensuels pour un particulier, et de 30 € par mois pour un professionnel quelle que soit sa structure juridique, avec différents services tels que l'édition de devis, de factures, etc.

La présence de pros apporte, en outre, une certaine légitimité aux plateformes, même s'ils sont largement minoritaires par rapport au nombre de particuliers désirant arrondir leurs fins de mois (8% des prestataires chez Yoojo, 30% chez NeedHelp). Enfin, en

accueillant des professionnels, «on ne se cantonne plus au seul petit bricolage, mais on peut élargir le spectre des travaux possibles à des champs plus complexes, comme monter une cuisine», argumente Guillaume de Kergariou, de NeedHelp. Chez Frizbiz, afin de minimiser les risques, quand l'intervention concerne de gros travaux (pose d'un bac de douche, de carrelage...), «le client est invité à opter pour un professionnel via un message personnalisé envoyé au moment de la publication de son annonce», ajoute Romain Pollet, le créateur du site.

➔ COMMENT EST FIXÉ LE COÛT D'UNE PRESTATION ?

Cela varie ! AlloVoisins ne donne aucun tarif, quel que soit le type de travaux. TaskRabbit indique des prix moyens (30 €/heure pour le montage d'un meuble, par exemple) et Frizbiz, des forfaits d'interventions simples (entre 70 et 150 € pour l'installation d'un dressing, par exemple). N'hésitez pas à interroger le jobber sur la

➔ durée estimée de l'opération afin d'avoir une idée du coût final. Quoi qu'il en soit, il reste libre de fixer ses «honoraires», qui dépendent, ne l'oubliez pas, de ses frais de déplacement, de parking, de l'usage de son matériel, etc. C'est, entre autres, ce qui explique que pour une même prestation, comme la pose d'une tringle à rideaux, les tarifs commencent à 20 € et grimpent jusqu'à 50 € sans qu'il soit possible de préjuger de la qualité du service. Rien ne vous interdit de négocier les prix via la plateforme, ou de décliner toutes les offres quand aucune ne vous convient. Sachez, enfin, que si vous habitez en zone rurale (NeedHelp diffuse chaque demande auprès des prestataires géolocalisés qui le souhaitent), que votre besoin n'intéresse personne ou que le prix que vous proposez d'emblée est jugé trop faible, vous risquez de ne pas recevoir de réponses.

➔ UNE FOIS LE JOBBER CHOISI, QUE SE PASSE-T-IL ?

À vous de définir en détail, sur l'espace de discussion privé de la plateforme, date et lieu de l'intervention, caractéristiques précises (par exemple, 10 m² de faïence à poser, sans frise, carreaux de 30 x 60 cm et colle fournis, etc.) et prix TTC. Une étape importante: elle correspond peu ou prou à celle du devis qu'un jobber professionnel est obligé de vous faire signer. Vous devez ensuite prépayer, par carte ou virement bancaire, la somme convenue. Elle demeure alors bloquée sur un compte spécifique ou un portefeuille électronique, le temps que les travaux soient effectués. Puis chaque intervenant reçoit les coordonnées de l'autre, afin de discuter des derniers points. Notez que le fait de régler en ligne – et non le prestataire, comme certains le proposent en communiquant leur numéro de téléphone portable pour traiter en direct, malgré les logiciels mis en place pour contrecarrer cette pratique – permet de bénéficier des éventuelles assurances de la plateforme ou de l'application (lire l'encadré ci-contre).

➔ QUAND LE PAIEMENT SE FAIT-IL ?

Lorsque la plateforme joue aussi le rôle de tiers de confiance (c'est le cas de NeedHelp, de Yoojo ou encore de Frizbiz), que la mission est validée et que «*le client indique que tout s'est bien passé*», comme le souligne Aliénor Decoene, de Yoojo, la somme préalablement consignée est débloquée au profit du jobber, déduction faite des frais de service. Chez AlloVoisins, la politique

GARANTIES Que proposent les sites en cas de problème ?

C hantier inachevé, détériorations, insultes, menaces... même si ces déboires ne concernent que 3% des transactions, selon Yoojo et NeedHelp, mieux vaut connaître en amont les garanties dont on peut – éventuellement – bénéficier. Trois cas de figure sont possibles.

★ **Absence totale de garanties** avec, en prime, impossibilité d'évoquer la responsabilité du site... AlloVoisins, par exemple, indique dans ses conditions générales – qu'il faut approuver si l'on veut créer un compte – ne pas pouvoir être «*tenu pour responsable des dommages directs ou indirects, matériels ou immatériels, survenant consécutivement au recours aux services d'un autre utilisateur*».

★ **Assurance de responsabilité civile** (accessible en ligne). Il est possible d'être couvert par cette garantie pour les dommages matériels et/ou corporels accidentels causés au cours d'une mission validée et payée par l'intermédiaire de la plateforme. Chez Yoojo, cette assurance intervient si le jobber à qui vous avez confié le montage d'un lustre le laisse tomber

sur le parquet, occasionnant des dégâts (la réparation peut, dans ce cas, être assurée à hauteur de 1500 €). Cependant, elle ne s'étend pas à la réalisation de la prestation proprement dite. Chez TaskRabbit, il existe une «*promesse de satisfaction*» dont les contours ressemblent à ceux d'une assurance de responsabilité civile, mais qui «*ne constitue en aucun cas une forme d'assurance*», comme on peut le lire sur le site... En clair, on est dans le domaine de l'arbitraire.

★ **Protection contre les défauts** avérés ou les dommages au montage. Vous pouvez bénéficier d'une «Garantie jobbing» (Frizbiz) ou d'un engagement commercial «Satisfait/Refait» (NeedHelp), si vous déclarez le sinistre dans un certain délai à compter de la date de fin de mission (d'où l'importance de la préciser dans la proposition d'intervention): respectivement, 10 et 7 jours. Mais ces solutions ne font pas de miracles. L'indemnisation se limite à deux fois le montant payé au prestataire (soit 100 € si vous avez fixé un tarif de 50 €), main-d'œuvre d'un autre jobber et rachat de matériel inclus (avec un maximum de 2 000 €).



adoptée est différente: ce sont les jobbers qui déterminent de quelle façon ils souhaitent être réglés. Pour justifier ce choix, Édouard Dumortier, le fondateur du site, argue que «payer en ligne avant de s'être rencontrés et d'avoir mesuré les travaux à réaliser n'a pas de sens».

→ LA MISE EN RELATION EST-ELLE GRATUITE ?

La plupart des plateformes se rémunèrent grâce à des commissions, pudiquement appelées «frais de service», de l'ordre de 20%. Elles sont déduites de la somme perçue par le jobber (chez NeedHelp), ou facturées en plus (chez TaskRabbit). Attention, ces frais sont prélevés même si vous n'êtes pas satisfait de la prestation, que vous constatez des dommages lors de l'intervention ou que vous annulez les travaux moins de 24 ou 48 h avant qu'ils n'aient lieu. Sur ce dernier point, certains sites se montrent plus sévères que d'autres: Les Débrouilleurs retiennent ainsi 20% du montant consigné (40 € maximum), alors que leurs frais usuels de service s'élèvent à 5 € par jobber.

→ Y A-T-IL DES FORMALITÉS À EFFECTUER ?

La réponse se trouve dans les conditions générales de vente (CGV). Vous y découvrirez que le recours à un jobber particulier ne peut s'affranchir de certaines

Bon à savoir



Les plateformes de bricolage nouent des partenariats avec la grande distribution. NeedHelp répond ainsi aux demandes des clients de Castorama. Et Leroy Merlin déploiera bientôt sa solution de petit bricolage avec Yoojo. On peut aussi s'adresser à des sites de services à la personne (Axeo) ou d'artisans (AlloMarcel).

déclarations sociales et fiscales. Les plateformes sont d'ailleurs tenues de l'annoncer aux parties à chaque transaction effectuée (art. 242 bis du Code général des impôts). Si vous «oubliez» ces formalités, vous risquez des sanctions pour travail dissimulé, puisque les sites ont également l'obligation de transmettre à l'administration fiscale le montant de toutes les opérations et l'identité des personnes concernées.

Quand la mission confiée au jobber s'apparente à une petite prestation de bricolage (changer un robinet, monter des meubles en kit, etc.), dite «homme toutes mains», elle peut s'inscrire dans le cadre d'un emploi à domicile «avec certaines obligations pour le particulier employeur prévues par la convention collective des particuliers employeurs et de l'emploi à domicile, indique Julie Moreel, juriste à la Fédération des particuliers employeurs de France (Fepem). Celui-ci doit, entre autres, vérifier l'identité de son salarié et s'immatriculer auprès du Centre national du chèque emploi service universel, le Cesu.» Ainsi, pour 25 € net versés à un jobber, il faut actuellement ajouter 19,14 € de cotisations sociales, ce qui revient à déboursier 22,07 € après crédit d'impôt (celui-ci équivaut à 50% des salaires nets et des cotisations sociales versés après déduction des aides éventuelles). Lorsque les travaux sont plus importants (pose d'un carrelage, d'une terrasse, plusieurs pièces à peindre...), «nous ne sommes plus dans le champ du Cesu, mais dans une relation commerciale avec un professionnel», précise Emmanuel Dellacherie, directeur de la réglementation, du recouvrement et du contrôle à l'Urssaf. ♦

Vélo DE L'INTÉRÊT D'ÊTRE BIEN ASSURÉ

CET ÉTÉ, VOUS ALLEZ ACHETER UN VÉLO OU RESSORTIR VOTRE VIEILLE BICYCLETTE. N'OUBLIEZ PAS L'ASSURANCE ! CAR SI CE MODE DE DÉPLACEMENT COMPORTE DES RISQUES, IL EXISTE DES MOYENS DE LES MINORER. EN CAS D'ACCIDENT OU DE VOL, VOUS POURREZ ACTIONNER DIFFÉRENTES COUVERTURES.

PAR **MARIE PELLEFIGUE**

Vous arpentez le bitume sous le ciel bleu, d'un coup de pédale désinvolte... Mais que se passerait-il en cas d'accident ? Connaissez-vous les procédures à suivre si vous êtes victime d'un accrochage ou que vous le provoquez ? Dans ces deux cas, que vous soyez ou non à l'origine du sinistre, les conséquences pour vous et d'éventuels tiers pourraient être graves. Comment vous protéger ?

RÈGLES OBLIGATOIRES

Quand vous circulez à bicyclette, vous êtes considéré comme un usager de la route, puisque vous empruntez la chaussée. Vous êtes donc soumis à certaines règles. Si vous roulez avec un vélo classique ou à assistance électrique (VAE) dont la vitesse ne dépasse pas 25 km/h et dont la puissance est inférieure à 250 W, la loi ne vous impose pas d'assurer l'un ou l'autre, excepté s'il s'agit d'un véhicule professionnel. Seule une garantie responsabilité civile est obligatoire ; elle couvrira, a minima, les dommages que vous aurez causés à autrui. À l'inverse, si vous conduisez un VAE dont la vitesse excède 25 km/h ou dont la puissance est supérieure à 250 W, vous êtes tenu de souscrire une assurance pour votre engin, car il est assimilé à un cyclomoteur. En cas d'accident, c'est elle qui prendra en charge le sinistre. Mais si vous ne respectez pas cette obligation, vous encourez une amende maximale de 3 750 €.

ÉLÉMENTS DE SÉCURITÉ

Autre règle : quel qu'il soit, un cycle doit respecter des conditions de sécurité. Être visible avec une lumière blanche ou jaune fixe (et non clignotante) à l'avant, et une lumière rouge fixe ou clignotante à l'arrière. Les pédales, l'avant et l'arrière du vélo ainsi

que les pneus seront obligatoirement munis de catadioptrés. La bicyclette sera équipée d'un avertisseur sonore, sonnette ou klaxon, et possèdera des freins en parfait état de fonctionnement à l'avant et à l'arrière (juste à l'avant si vous freinez en rétropédalage). Notez également que, depuis 2021, le marquage des vélos est imposé par la loi s'ils sont vendus neufs ou d'occasion par un professionnel. Si vous circulez de nuit, seul le port d'un gilet jaune est obligatoire hors agglomération, ou quand la visibilité est faible. Le port du casque, quant à lui, ne l'est pas, sauf pour les enfants de moins de 12 ans.

Pour augmenter votre sécurité, il est vivement conseillé de porter des gants, des vêtements longs et des chaussures montantes. En cas de chute, ils vous protégeront. Si vous roulez à grande vitesse, un casque, une veste, un blouson ou un gilet très voyant (bariolé ou fluorescent) représentent un véritable plus. On trouve également aujourd'hui des casques et des surgilets qui indiquent, grâce à des flèches lumineuses actionnées avec une télécommande fixée au guidon, la direction dans laquelle vous allez tourner : c'est très utile de nuit et par temps de pluie ou de brouillard ! Par ailleurs, une visière vous prémunira du soleil et de la pluie, et des lunettes transparentes protégeront vos yeux de la pluie, des pollens et des insectes. Par contre, les casques audio, qui couvrent ou entrent dans les oreilles, sont strictement interdits quand vous roulez.

LA RESPONSABILITÉ CIVILE, ESSENTIELLE EN CAS DE SINISTRE

La garantie responsabilité civile (RC) est incluse dans tous les contrats multirisques habitation. Elle vous couvre en cas de dommages faits aux autres, quelles



Mieux vaut ne pas négliger la sécurité. Assurez-vous d'avoir un vélo en bon état, et portez un casque !

CONNEL_DESIGN/ADOBE STOCK

que soient les circonstances. Si vous êtes victime d'un accident de circulation causé par un autre cycliste ou par un piéton, c'est le contrat de responsabilité civile de ce dernier qui vous indemniserà. Il prendra en charge à la fois vos blessures (soins médicaux non couverts par votre couverture santé, dépassements d'honoraires...) et les dégâts matériels (vêtements abîmés, lunettes cassées, etc.). Pour être certain d'être bien remboursé, rédigez avec soin un constat en prenant les coordonnées du responsable de l'accrochage.

Si c'est vous qui percuetez un piéton ou entrez en collision avec un autre cycliste, c'est votre garantie responsabilité civile qui remboursera la victime. Un conseil donc: avant de prendre la route, vérifiez que vous êtes parfaitement couvert. Appelez votre assureur et signalez-lui que vous utilisez votre vélo comme moyen de déplacement. Il examinera les plafonds de votre garantie en RC, et pourra, si besoin, les augmenter. Car si vous provoquez un sinistre très grave (accident entraînant une lourde invalidité, ➡)

→ par exemple), votre RC ne couvrira les victimes que jusqu'au plafond défini dans votre contrat, et vous devrez assumer la réparation des torts au-delà. Soyez également très vigilant sur un point: «*La responsabilité civile de la multirisque habitation couvre la famille de l'assuré qui vit sous le même toit, mais uniquement pour les dommages faits à autrui, jamais pour ceux subis par les personnes ayant la qualité d'assuré*», met en garde Stephen Evans, responsable marketing assurance et prévoyance chez LCL. Ce qui signifie que si vous blessez un membre de votre famille lors d'une sortie à vélo, ce dernier ne sera pas couvert par votre RC. Se renseigner est ici utile, car des assureurs proposent des extensions de garantie dans certains cas. À défaut, vous aurez tout intérêt à souscrire un autre contrat en complément, de type garantie accident de la vie (GAV), afin d'être parfaitement protégé.

UNE LOI PROTECTRICE SUR LES PRÉJUDICES CORPORELS

Situation particulière: vous êtes blessé, en tant que cycliste, au cours d'un accident dans lequel un véhicule terrestre à moteur est impliqué. Dans ce cas, «*la Loi Badinter du 5 juillet 1985 offre une protection. Elle vise à protéger les victimes d'accidents de la route en accélérant et en facilitant de façon très encadrée leur indemnisation*», précise Joëlle Marteau-Péretié, avocate au cabinet JMP Avocat. Elle établit que les victimes d'un accident voient leurs blessures prises en charge par l'assurance du véhicule à moteur quelles que soient les circonstances de l'accident.



Pour réviser les règles de priorité, savoir quels équipements sont obligatoires et découvrir les derniers aménagements, il existe un guide de référence: *Le code du cycliste*, de Ludovic Duprey (Dalloz, 2021).

Les assureurs doivent respecter des délais légaux et vous indemniser de l'intégralité de votre préjudice si vous avez été blessé.

LA COUVERTURE ACCIDENT, TRÈS UTILE DANS CERTAINES SITUATIONS

Plusieurs types d'assurances dédiées au vélo existent sur le marché, certaines n'étant que des extensions de votre multirisque habitation. C'est le cas, par exemple, du «Pack loisirs» de LCL, qui apporte une couverture «dommage matériel» aux bicyclettes et aux vélos à assistance électrique en cas de casse accidentelle. Les contrats sont à souscrire chez votre assureur traditionnel (de plus en plus de compagnies proposent ce type de produits), chez votre revendeur de cycle ou auprès d'un acteur alternatif. Avant de signer, faites le point sur vos besoins, car le prix de ces assurances est très variable selon les garanties. Pour être couvert en cas d'accident, il faut compter quelques euros par mois en général, mais les tarifs peuvent vite grimper, car ils dépendent de plusieurs paramètres: le niveau de couverture, le type de vélo (de ville, VTT, gravel...) et son prix d'achat. Pour dénicher la formule adaptée à votre



ACCIDENT Indemnisé ou non ?

Que vous soyez piéton ou cycliste, si vous entrez en collision avec une voiture, la loi Badinter (lire ci-dessus) s'applique, même si vous êtes en tort (non-respect d'un feu rouge ou d'un stop, par exemple). Vous n'êtes jugé responsable (et donc privé d'indemnisation) que si vous avez commis une faute inexcusable et que celle-ci est la cause exclusive du sinistre. Si votre accident de la circulation a provoqué

des dégâts matériels (vélo hors d'usage, matériel transporté cassé...), l'indemnisation de ce préjudice dépend, cette fois, de la responsabilité de chacun dans l'accident. Si le conducteur est responsable, l'assurance de son véhicule prend en charge l'intégralité de votre préjudice. Si, en revanche, c'est vous qui êtes en tort, vous n'obtiendrez pas d'indemnisation, sauf si vous avez souscrit une garantie accident à titre personnel.

La loi du 5 juillet 1985, dite «loi Badinter», offre un régime spécifique particulièrement protecteur aux cyclistes victimes d'accident de la route.

situation, examinez avec soin les points suivants. D'abord, les modalités de couverture: vérifiez si votre vélo peut être assuré, car il y a parfois des limites d'âge. Vous devez aussi être couvert en cas d'accident sans tiers identifié, par exemple si vous chutez seul, et ce n'est pas toujours le cas. Scrutez le niveau de franchise, car s'il est de plusieurs centaines d'euros, l'assurance ne servira pas à grand-chose pour un vieux biclou accidenté – le montant à régler avant l'indemnisation risque de dépasser sa valeur. Les assurances en ligne sont souvent intéressantes sur ce point. «*Notre contrat vélo a une franchise de 0 € pour les réparations effectuées suite à un accident*», indique Pierre-Olivier Grall, fondateur de Owen, courtier en assurances spécialisées. Enfin, si vous roulez en VAE, soyez attentif à la réparation et au remplacement des éléments annexes: les batteries ne sont pas toujours couvertes si elles dysfonctionnent à la suite de l'accident. Dernier point à considérer: l'assistance, qui sera bien utile si vous emmenez votre vélo en vacances. Au cas où vous seriez victime d'un accident loin de chez vous, l'assureur prendra en charge votre rapatriement ainsi que celui de votre vélo et de vos bagages.

CHUTER SUR LE CHEMIN DU TRAVAIL, UN CAS PARTICULIER

Si vous êtes victime d'une collision et chutez en rejoignant votre lieu de travail à vélo (durant vos heures d'activité) ou lorsque vous rentrez chez vous après avoir quitté le bureau, votre cas est particulier. «*La Sécurité sociale considère alors qu'il s'agit d'un accident du travail, et prend en charge les indemnités journalières sur la base du barème des accidents du travail, ce qui est plus avantageux que la couverture d'arrêt de maladie consécutif à un accident lors d'un déplacement privé*», détaille Joëlle Marteau-Péretié. ♦



LES BONNS RÉFLEXES pour limiter les risques

Que vous rouliez régulièrement ou de temps en temps, soyez un cycliste responsable afin d'éviter les accidents pour vous et les autres.

- > **Adaptez** votre équipement, à la fois à la météo et à votre façon de rouler.
- > **Enfilez** un gilet jaune de jour ou par temps de pluie, un casque si vous roulez vite, et portez des gants même en été...
- > **Ne partez pas** avec des pneus dégonflés ou des freins non serrés.
- > **Ne mettez jamais** un usager « faible » en danger, même s'il est dans son tort: laissez ainsi traverser un piéton et ralentissez dans les zones où vous êtes susceptibles d'en croiser.
- > **Faites attention** à vous et aux autres, ne doublez pas de véhicule par la droite pour éviter de vous retrouver dans un angle mort ou de vous prendre

une portière, assurez-vous que le conducteur de la voiture qui va couper votre voie vous a bien vu...

- > **En cas de danger**, réfugiez-vous rapidement sur le trottoir et mettez pied à terre.
- > **Signalez** les problèmes sur les voies au service de l'urbanisme de votre ville; certaines comme Paris ont une application dédiée. Il peut s'agir de trous, de bosses ou de chaussée affaissée, mais aussi de peinture glissante, de virage trop serré, de panneau manquant ou de signalisation au sol effacée.
- > **Respectez** le Code de la route en laissant la priorité aux passages piétons sans feu, en marquant l'arrêt au stop et en cédant le passage aux véhicules si vous devez le faire. Il ne sert à rien de vous mettre en danger pour gagner quelques minutes.



SE PROTÉGER CONTRE LA FAUCHE

LES PROPRIÉTAIRES DE BICYCLETTES NE LE SAVENT QUE TROP, LE VOL EST UN FLÉAU. S'IL EST IMPOSSIBLE DE TOTALEMENT S'EN PRÉMUNIR, ON PEUT TOUJOURS S'ASSURER CONTRE ET ADOPTER LES BONS GESTES.

Votre contrat d'assurance multirisque habitation couvre tous vos effets personnels se trouvant dans votre domicile contre le vol.

Les garanties s'appliquent donc également à votre bicyclette, mais seulement si elle est parquée chez vous. Là encore, faites preuve de vigilance, car les modalités et les exigences de mise en œuvre de votre assurance varient selon les contrats et les compagnies. Seuls les meilleurs assurent le vol de votre engin s'il est garé à l'extérieur de votre domicile ou s'il disparaît pendant l'un de vos déplacements. Mais, là aussi, il existe des conditions (concernant le type et le nombre d'antivols, par exemple, ou l'obligation de garage fermé) ou des exclusions (telles que le stationnement nocturne). Dans tous les cas, prenez le temps de lire attentivement les clauses de votre contrat, afin de bien connaître le mode de fonctionnement de votre garantie. Certaines imposent d'attacher le vélo à un point fixe – même s'il se trouve dans un garage individuel fermé. D'autres excluent les parkings communs d'immeuble, à moins d'une sécurisation renforcée. Enfin, d'autres encore ne couvrent que les vélos simples, et pas les VAE, ou alors, dans

certaines limites. Pour assurer ces derniers, il faut, la plupart du temps, souscrire une extension de garantie ou opter pour un contrat plus cher.

IL EXISTE DES CONTRATS DÉDIÉS

Afin d'être couvert contre la fauche et le vandalisme, il faut, là encore, souscrire une garantie spécifique. Beaucoup vous assurent contre le vol de votre engin en cas d'effraction ou d'agression. Attention aux tarifs et aux garanties. Selon le comparateur Le Lynx, une bonne assurance vélo classique, jouant contre le vol et les accidents et comprenant un volet assistance, revient à moins de 10 € par mois pour un vélo de ville neuf acheté 300 €, et plutôt autour de 15 € par mois pour un VAE d'une valeur de 2000 €. Si vous optez pour une simple assurance contre le vol, les contrats sont plus rares et leur tarification dépendra de votre lieu d'habitation – les grandes villes affichant un taux de vol supérieur, la couverture de ce risque y coûtera plus cher. Là encore, il faut passer les contrats à la loupe, car certains excluent les bicyclettes trop anciennes ou dont la valeur dépasse un certain montant. D'autres imposent des moyens de sécurisation particuliers.

LIMITER LES OCCASIONS DE VOL Nos cinq règles d'or

Aucun système de protection n'est fiable à 100 %, mais en adoptant des gestes simples, vous dissuaderez un voleur de s'en prendre à votre vélo.

1 Investissez dans un antivol solide de type U, fixe et agréé (SRA...), avec un bloque roue, voire deux pour sécuriser davantage votre engin. Pour choisir les meilleurs, les tests (réguliers) de la Fédération des utilisateurs de bicyclettes font autorité (Fub.fr/antivols).

2 Attachez le cadre du vélo à un point fixe. Vérifiez que le dispositif est bien figé dans le sol et ne peut pas être déboulonné, scié ou déplacé.

3 Personnalisez votre vélo avec de la peinture, des stickers, du tissu. Un voleur préférera souvent dérober un cycle plus passe-partout, car plus facile à revendre.

4 Conservez des images récentes de votre bicyclette, en la photographiant régulièrement sous tous les angles. Notamment

ses points particuliers (tache de rouille, éraflure sur le cadre, pédales abîmées...). Ces éléments distinctifs permettront de la retrouver plus facilement, et constitueront une preuve si elle est volée.

5 Fixez solidement les éléments annexes (selle, panier, sonnette...) en les attachant avec un petit antivol flexible ou avec du Serreflex pour éviter les vols d'opportunités, et pensez à retirer ceux qui sont amovibles (sacoche, batterie...).





Utiliser un cadenas solide est dissuasif, car en venir à bout prendra plus de temps au voleur.

«Il est très important de lire les clauses, car les assureurs ont des exigences différentes, notamment en matière de nombre et de type d'attaches du vélo», insiste Pierre-Olivier Grall. Vérifiez également que la garantie vol est totale et partielle, car si des accessoires comme la selle, le panier, les roues ou la batterie vous sont dérobés, ils vous seront remboursés... ou non. Par ailleurs, la plupart des compagnies remboursent le cycle en appliquant un coefficient de vétusté, variable selon les contrats. Il devient donc assez peu rentable de continuer à couvrir votre engin s'il a dépassé un certain âge. Autre question à examiner, surtout si votre vélo est souvent stationné dans la rue: l'inclusion au contrat d'une garantie vandalisme, ou la nécessité, là aussi, de souscrire une extension. Dernier point de vigilance: les clauses d'exclusion, assez nombreuses. La plus courante étant de ne pas prendre votre sinistre en charge si votre vélo est détérioré car il stationne dans la rue pendant une manifestation. Enfin, certaines garanties vol fonctionnent pour les voyages, comme celles proposées par Laka et Decathlon. En général, elles assurent vos vélos s'ils sont dérobés dans ou sur votre voiture, et sont couplées à des volets assistance permettant de récupérer un engin de remplacement ou d'être rapatrié si besoin.

À savoir également: si vous n'avez ni le temps ni l'envie de vous lancer dans un large comparatif, et que vous ne souhaitez qu'une simple couverture, une start-up, Ulygo, propose des complémentaires d'assurance au cas par cas. Elle étudie les couvertures dont vous disposez déjà (MRH, GAV...) et vous offre de vous assurer au-delà des plafonds ou pour des garanties qui sont exclues de votre contrat. Vous serez alors certain de ne pas payer une couverture qui double avec une autre... ♦

LA PAROLE À... Altis Play

Vous utilisez régulièrement votre vélo ?
Le youtubeur Altis Play, expert du sujet, vous livre ses conseils.

« Adaptez votre pratique »



> Veiller à avoir un vélo en parfait état et un bon équipement.

Il faut vérifier que les freins, l'éclairage et la sonnette fonctionnent bien. De même, les pneus doivent être correctement gonflés. Côté matériel, on se dote de gants, utiles en cas de chute, et on porte des vêtements couvrants. Si la visibilité est mauvaise, mettre un gilet réfléchissant.

> Choisir l'itinéraire à l'avance et le mémoriser.

Beaucoup de sites internet et d'applis dédiés aux cycles permettent de sélectionner les meilleurs trajets selon ses critères (sécurité, rapidité...). S'il y a tout de même un point noir, comme la traversée d'un carrefour dangereux ou un passage par une voie rapide sans infrastructure vélo, je conseille aux néophytes de trouver un chemin alternatif.

Enfin, avant de partir, on détermine son itinéraire, en l'apprenant par cœur ou – encore mieux s'il s'agit d'un trajet régulier – en l'ayant testé hors circulation intense. Il n'y a rien de pire que de se retrouver, le jour J, à scruter son portable au milieu d'un flux de voitures pour se repérer.

> Adapter sa pratique à son environnement et à son profil.

C'est impératif ! On ne roule pas de la même façon en ville et à la campagne, avec un vélo musculaire de sport ou un vélo de ville électrique. Tenir aussi compte du fait qu'en ville, certains cyclistes sont débutants, tandis que d'autres sont de gros rouleurs. Il faut cohabiter de façon intelligente...



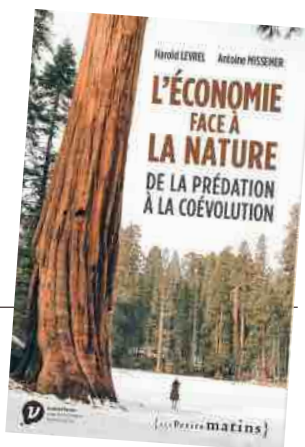
LU POUR VOUS

L'économie peut-elle être écologique ?

L'ÉCONOMIE FACE À LA NATURE - DE LA PRÉDATION À LA COÉVOLUTION/HAROLD LEVREL ET ANTOINE MISSEMER/LES PETITS MATINS/19 €

L'épuisement de ressources naturelles non renouvelables telles que le pétrole, le gaz, le charbon ou l'uranium illustre la phase d'extinction des richesses de la planète que traverse l'humanité. Or, il en va de même pour les forêts, les océans et la biosphère, trop souvent envisagés comme des puits sans fond propices à produire de la valeur sur les marchés boursiers, et non comme un environnement à préserver. Leur exploitation, fondée sur une économie de la prédation, conduit au désastre écologique que nous connaissons... Les deux auteurs de ce livre, Harold Levrel, professeur d'économie écologique, et Antoine Missemmer, chercheur

en économie au CNRS, crient l'urgence de transformer radicalement notre conception du monde et nos institutions. Selon ces experts, notre modèle doit être entièrement repensé, transformé, avec pour enjeu principal l'émergence d'une «économie de la coévolution». Soit le conditionnement de tous nos choix économiques à des contraintes écologiques, et l'adoption d'une vision dans laquelle la cohabitation entre humains et non humains devient la priorité. Plus qu'une liste de bonnes pratiques, cet ouvrage ouvre un champ de réflexion sur une autre manière de produire et de consommer et, plus largement, d'être au monde.



VU POUR VOUS

Une expo enrichissante !

«Gagner de l'argent est un art», décrétait, un brin provocateur, le roi du pop art, Andy Warhol. Mais l'art peut-il être réduit à sa fonction spéculative ? À Paris, une exposition explore les rapports entre l'art et l'argent, de l'Antiquité à nos jours. Quelle valeur attribuer à une œuvre, et selon quels critères ? Quelles représentations les artistes font-ils de l'argent ? Prêtées par les musées nationaux, 200 pièces permettent d'explorer ces questions quasi philosophiques.

➔ *L'argent dans l'art, jusqu'au 24 septembre. Au Musée de la monnaie, Paris.*

À qui parle l'iFrap ?

OÙ VA NOTRE ARGENT ?/AGNÈS VERDIER-MOLINIÉ/L'OBSERVATOIRE/20 €

Est-il vraiment fait bon usage de nos impôts ? Dans son dernier ouvrage, Agnès Verdier-Molinié tire à boulet rouge sur la gestion de l'argent public en France. La directrice de la Fondation pour la recherche sur les administrations et les politiques publiques (iFrap) – un think tank qui revendique son indépendance sans pour autant afficher de façon transparente ses soutiens – a bénéficié d'une très vaste couverture médiatique. Qualifiée par certains d'ultralibérale de droite, l'essayiste appuie là où ça fait mal et surfe sur la vague de mécontentement des Français, qui voient les services

publics se déliter tandis qu'ils paient toujours autant d'impôts. «*Qui nous protège de la folie fiscale et des taux de prélèvements obligatoires gigantesques ? Le Conseil constitutionnel ? Normalement oui, car ce dernier devrait garantir le respect de l'article 13 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen*», fustige Agnès Verdier-Molinié. Une analyse un peu rapide, cette juridiction n'étant pas la seule responsable du contrôle de nos dépenses. De fait, le Parlement, qui représente les citoyens, vote chaque année la loi de finance que le gouvernement lui présente... En dernière partie, l'autrice évoque 20 mesures



adoptées par des pays voisins et dont nous devrions, selon elle, nous inspirer. Parmi celles-ci : inscrire le principe du frein à l'endettement dans la Constitution, créer un vrai contre-pouvoir pour contrôler la gestion publique et interdire d'indexer la dette sur l'inflation. La critique féroce de nos institutions est utile, mais quels intérêts l'iFrap sert-elle ?

**QUE
CHOISIR**

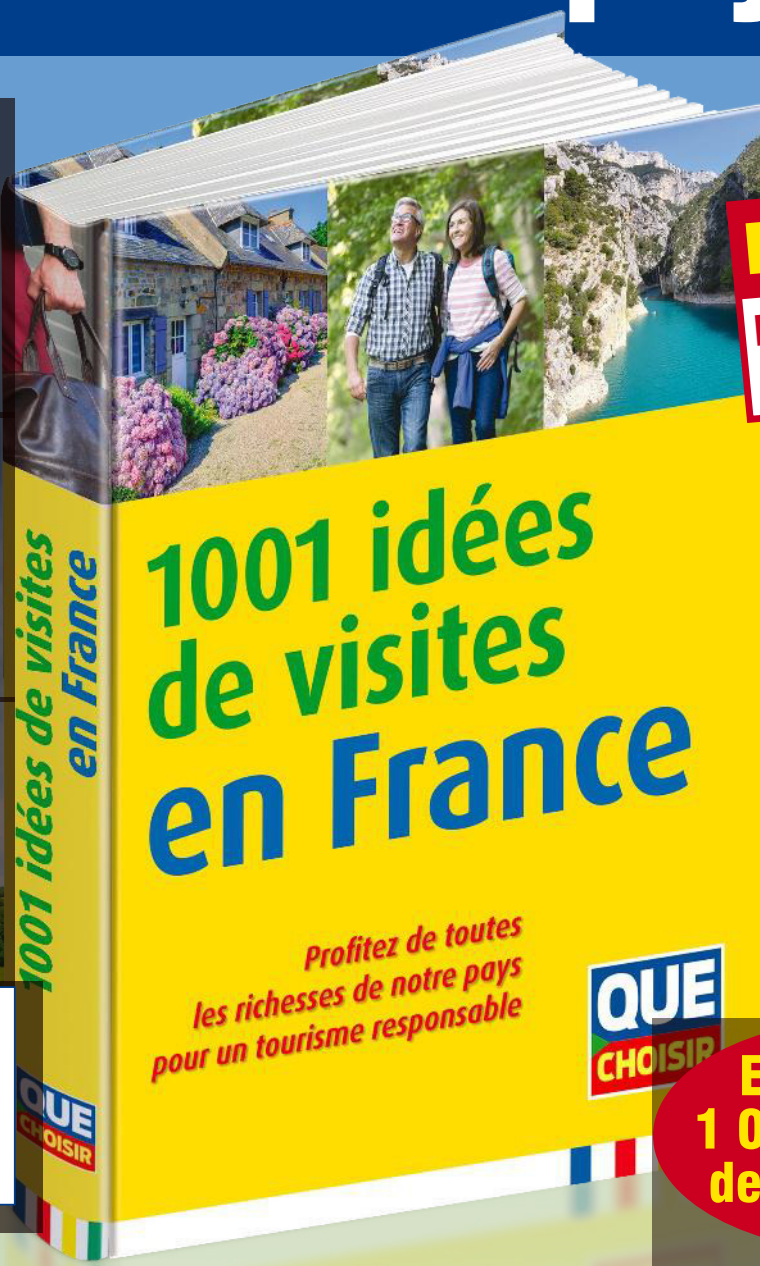
Découvrez tous les trésors de notre pays !

Bénéficiez de plus de 1 300 sites, région par région : villes et villages d'exception, sites naturels et panoramas enchanteurs, châteaux, églises et musées uniques, spécialités de nos terroirs...

Réussissez à coup sûr toutes vos escapades : préparez vos visites grâce à nos informations très précises, empruntez toujours le meilleur chemin, suivez nos circuits et balades.

Trouvez l'inspiration en toute occasion : pour quelques heures, quelques jours ou plusieurs semaines, ne ratez aucun incontournable et dénicher des perles inattendues !

Profitez du superbe patrimoine naturel et culturel de la France métropolitaine.



EXCLUSIF

**Le nouvel ouvrage
UFC-Que Choisir**

32€
+ frais de traitement
et d'envoi

- 320 pages
- Plus de 600 photographies en couleur
- Format 19 x 25 cm



**Explorez les
1 001 richesses
de nos régions**

**Évadez-vous
grâce à ce
magnifique
guide
touristique !**

OFFRE DÉCOUVERTE

BON DE COMMANDE à compléter et à renvoyer sans argent à : Que Choisir Édition - Service clients - 45 avenue du Général-Leclerc - 60643 Chantilly Cedex

☐ **OUI, je souhaite commander l'ouvrage**
1001 IDÉES DE VISITES EN FRANCE
(320 pages, format 19 x 25 cm).

• **J'EN PROFITE DÈS AUJOURD'HUI :**
32 € + 6,95 € de frais de traitement et d'envoi, soit un total de **38,95 €**.

• **RIEN À PAYER MAINTENANT**
Je n'envoie pas d'argent aujourd'hui.
Je recevrai ma facture avec mon ouvrage.

• **MA GARANTIE**
À réception de mon ouvrage, je dispose
d'un délai de rétractation de 14 jours.

Signature :

Je recevrai mon ouvrage chez moi
sous 10 à 20 jours après l'envoi de
ce bon de commande.

☐ M. ☐ Mme ☐ Mlle Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : N° : _____ Rue : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31/12/2023

Vos informations personnelles font l'objet d'un traitement par l'UFC-QUE CHOISIR aux fins (i) de gérer vos commandes, (ii) réaliser des statistiques, (iii) vous adresser des offres et informations personnalisées et (iv) les enrichir afin de mieux vous connaître. L'UFC-QUE CHOISIR s'engage sur la confidentialité de vos données personnelles. Je m'oppose au transfert de mes données à des partenaires de l'UFC-QUE CHOISIR (organismes de presse et associations) ☐

**QUE
CHOISIR**

VITE, FAITES LE PLEIN D'ÉCONOMIES !



Comparez les stations-services

Avec notre **carte interactive**,
visualisez les écarts de prix
des carburants entre les différentes
stations près de chez vous.

[Ufcqc.link/carburant171](https://ufcqc.link/carburant171)



UNION FÉDÉRALE
DES CONSOMMATEURS
— QUE CHOISIR

**Un
service
gratuit !**

Pour accéder
au comparateur,
copiez l'URL
ci-dessus
ou flashez
le QR code

