

QUE CHOISIR

**NOS
CONSEILS
POUR
AVOIR
DU FLAIR**

Budgets HORS-SÉRIE
POUR VOS DÉPENSES, MISEZ SUR L'INDÉPENDANCE



+ JARDINERIES
Entre bons plans et fausses promesses





POUR UNE CONSOMMATION RESPONSABLE ACCESSIBLE À TOUS

Nos combats sont d'abord les vôtres



L'Union fédérale des consommateurs-Que Choisir est la première association de consommateurs de France, **100 % indépendante** depuis sa création en 1951.

Nos missions : vous informer, vous conseiller et vous défendre.

À cette fin, nos experts – journalistes, économistes, ingénieurs – vous aident à choisir de façon éclairée. Nos juristes saisissent les autorités compétentes pour faire respecter vos droits, sanctionner les agissements illicites et obtenir l'indemnisation des consommateurs lésés. Nos lobbyistes exercent une pression au niveau national et européen pour **que la législation** et les fabricants évoluent.

Quant à nos **4 100 bénévoles**, ils sont à votre service dans les 135 associations locales UFC-Que Choisir, réparties dans tout le territoire, et s'engagent dans la **défense individuelle et collective des consommateurs**.



Votre financement est le garant de notre indépendance



Votre contribution financière est un soutien essentiel à notre association, qui **n'accepte aucune subvention du monde économique**. Cela nous permet de **financer librement nos combats, nos informations**, loin des lobbies et des pressions politiques.

Vous pouvez contribuer en adhérant auprès de nos associations locales, en vous abonnant à nos médias ou en faisant un don sur Consolidons.org pour soutenir nos actions d'intérêt général.

Rejoignez notre mouvement de défense des consommateurs sur Quechoisir.org

L'UFC-Que Choisir et *Que Choisir* sont également présents sur:



Union fédérale des consommateurs-Que Choisir
233, bd Voltaire, 75011 Paris – Tél. : 0143 48 55 48 – Fax : 0143 48 44 35

de la rédaction : Laurent Suchowiecki **Secrétaires de rédaction :** Valérie Barrès-Jacobs, Marie Bourdelles, Gaëlle Desportes-Maillet **Présidente-Directrice des publications :** Marie-Amandine Stévenin **Directeur général délégué :** Jérôme Franck **Rédactrice en chef :** Pascale Barlet **Assistante de la rédaction :** Fadila Benni-Nawjeek **Relations presse :** Anne Vesque (responsable) **Secrétaire général Rédactrices-graphistes :** Sandrine Barbier, Clotilde Gadesaude, Capucine Ragot **Iconographie :** Cyrille Derouineau, Catherine Métayer **Illustrateurs :** Clod, Adrià Fruitos, Nini La Caille, Mikael Moune **Ont collaboré à ce numéro :** Anne David, Aurélie Fardeau, Pauline Gabinari, Gaëlle Lebourg, Ivan Loguenoff, Olivier Londeix, Alexandre Loukil, Rosine Maiolo, Marie Pellefigue, Roselyne Poznanski **Web - Infographie/maquette/Secrétariat de rédaction :** David Barreto, Carla Félix-Dejeufosse, Laurent Lammens, Leslie Schmitt **Documentation :** Frédérique Vidal (responsable) Audrey Berbach, Véronique Le Verge, Stéphanie Renaudin **Observatoire de la consommation :** Grégory Caret (directeur), Noé Bauduin, Isabelle Bourcier, Ingrid Stiemer, Juliette Vacant **Juridique :** Magali Buttard (responsable), Brune Blanc-Durand, Gwenaëlle Le Jeune, Véronique Louis-Arcène, Candice Meric, Mélanie Saldanha **Diffusion/marketing :** Laurence Rossilhol (directrice), Delphine Blanc-Rouchosse, Justine Boduch, Jean-Louis Bourghol, Marie-Noëlle Decaulne, Jean-Philippe Machanovitch, Francine Manguelle, Steven Phommarinh, Ibrahim Sissoko **Service abonnements :** 0155 56 71 09 **Tarifs d'abonnement :** 1 an, soit 11 *Que Choisir* (mensuel) : 49 €; 1 an + 4 hors-séries *Budgets* : 67 €; 1 an + 4 hors-séries *Budgets* + 4 numéros *Pratique* : 94 € **Crédits de couv. :** AlexSecret/Istock; Richard Damoret/REA **Impression :** Roto France, 25, rue de la Maison-Rouge 77185 Lognes. Distribué par les MLP, dépôt légal n° 144, commission paritaire n° 0727G 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.



Certifié PEFC
pefc-france.org



8 DOSSIER Acheter en jardinerie, un bon plan ?

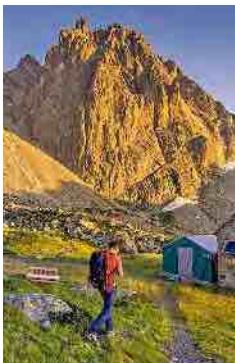


24 Logement
Comment aider vos enfants

30 Zoom sur une arnaque
la fraude au carré

32 Assurance habitation
Ne payez pas trop cher !

37 Voyager durable
Plus long, plus économique ?



43 CAHIER ARGENT

44 Contrat obsèques
Déjouer les pièges des assureurs

50 6 questions sur
le compte joint

52 Placements innovants
Faut-il se laisser séduire ?



Nos achats, une photo de la France

Dans les années 1950, avec son livre *Mythologies*, le critique littéraire et sémiologue Roland Barthes portait un regard acéré sur la société française, évoquant, entre autres, ces monuments de la vie quotidienne qu'étaient alors le steak-frites, la dernière Citroën ou encore le plastique. En 2025, c'est le directeur du département Opinion de l'Ifop qui se prête au jeu dans *Conversation avec Jérôme Fourquet*, son dernier ouvrage. En observant nos achats du quotidien, le politologue montre l'évolution de nos représentations collectives : le kebab et le taco ont remplacé le steak-frites, les immenses entrepôts de livraison se sont substitués aux usines de production industrielle, et c'est l'animateur télé et agent immobilier Stéphane Plaza

qui a longtemps incarné nos rêves de propriété – rappelons que seuls 57,2 % des Français possèdent leur résidence principale. «La maison avec jardin, écran plat et double canapé, ou la civilisation du cocon», commente Jérôme Fourquet. Ainsi, le bonheur privé s'opposerait aux «malheurs publics». L'analyste place dans cette catégorie



le manque de reconnaissance au travail, l'inflation, le sentiment d'insécurité ou encore le réchauffement climatique. Comme le faisait Raymond Depardon avec ses photos, il évoque ces foyers modestes pour qui l'accès à la propriété s'avère impossible, et pour lesquels demeurer locataire est associé à un signe de fragilité sociale, voire de déclassement. Pourtant, ces citoyens se sentant bloqués dans l'ascenseur social sont plus cultivés et diplômés que leurs parents – ils suivent davantage de cursus longs, mais ont moins d'emplois sur mesure. Français, dis-moi où tu vis et comment tu consommes, je te dirai qui tu es...

PASCAL BARLET

Fuite de données L'UFC-Que Choisir saisit la Cnil

Triste record. La France est la championne d'Europe en matière de fuites de données personnelles (et 4^e au niveau mondial, derrière les États-Unis, la Russie et la Chine). Les signalements auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil) ont bondi de 20 % en 2024. Nombre de professionnels sont affectés : opérateurs, distributeurs, mutuelles, etc. Compte tenu des risques pour les victimes (prélèvements frauduleux, phishing, usurpation d'identité...), l'UFC-Que Choisir se bat pour que la protection des informations personnelles soit garantie. Récemment, elle a saisi la Cnil au sujet de la cyberattaque intervenue à l'automne 2024 chez Free Mobile. Les données de 19 millions



d'abonnés ont été compromises – avec, pour 5 millions d'entre eux, le vol de leurs références bancaires (Iban). Selon la présidente de l'institution, 80 % des grandes fuites auraient pu être évitées si des outils avaient été mis en place (double contrôle, formation, surveillance). L'opérateur ayant déjà été sanctionné, en 2022, pour des failles dans son système de sécurité, l'UFC-Que Choisir entend que le régulateur tire toutes les conséquences si une quelconque faute, négligence ou défaillance était avérée dans cette nouvelle affaire.

TIMON/ADOBESTOCK; BRASIL2/ISTOCK; FOTOWORLD/ADOBESTOCK; MATEK/ADOBESTOCK; PAVLOFOV/ADOBESTOCK



IMMOBILIER Légère reprise dans le neuf et l'ancien

D'après le dernier baromètre LPI-iad (mai 2025), la hausse des prix dans l'immobilier ancien se généralise depuis la fin du printemps 2024. On enregistre ainsi + 2 % sur un an pour les appartements et + 0,6 % pour les maisons. En province, les tarifs des premiers ont augmenté de 6,2 % en moyenne dans 66 % des villes, et ceux des seconds, de 5,8 % en moyenne dans 56 % des villes. Notons que cette remontée du coût du mètre carré demeure sans incidence sur les achats de logements anciens, lesquels ont progressé de 8 % en un an. Néanmoins, les ventes restent inférieures de 26,3 % à celles de 2019...

Les revendeurs sont de retour

L'évolution des prix se poursuit à un rythme en nette accélération depuis janvier : la hausse est maintenant de 1,2 % sur un an pour l'ensemble du marché (l'année dernière à la même époque, on était en recul de 4,7 % en glissement annuel). Cette situation s'explique par le retour des revendeurs

candidats à un rachat. En 2020, ces ménages – généralement mieux logés que la moyenne et possédant des produits de qualité supérieure – avaient eu tendance à se retirer d'un marché en récession, car ils ne pouvaient pas réaliser leur vente dans de bonnes conditions financières. Le fait qu'ils reviennent alimente le rebond. Du côté du neuf, la demande se redresse depuis le début de l'année, portée par le renouvellement des offres des constructeurs, mais aussi par la possibilité d'avoir des conditions bancaires plus favorables depuis le printemps 2024, notamment en ce qui concerne les maisons individuelles. Au cours des trois derniers mois, les prix de celles-ci ont augmenté de 2,6 % et, sur un an en glissement annuel, ils sont maintenant pratiquement stabilisés. En revanche, ceux des appartements neufs reculent toujours, à -1,5 % sur un an en glissement annuel (-2,1 % en avril 2024). Les évolutions récentes ne permettent pas encore d'entrevoir l'inversion de cette courbe des prix. O

COMMERCE Les caisses automatiques facilitent les vols

Si le libre-service contribue à réduire les coûts et à augmenter les gains, il conduit également à la hausse des vols... En effet, avec les caisses automatiques, les enseignes constatent un essor significatif des larcins en magasin, lesquels représentent à présent 2% de leur chiffre d'affaires, en moyenne, selon la Fédération du commerce coopératif et associé (FCCA). Qui milite par conséquent pour un assouplissement légal et réglementaire de la vidéosurveillance. Des caméras «augmentées» par l'intelligence artificielle pouvant permettre de lutter contre ce fléau, la Cnil, le



gendarme de l'informatique, a rendu un avis favorable à la généralisation du recours à ce type de technologie. À condition, bien sûr, de rester vigilant quant au respect des principes du règlement général sur la protection des données (RGPD). ○

30 %

C'est la part de la récolte mondiale de noisettes engloutie chaque année par Ferrero pour la fabrication de sa pâte à tartiner et de ses rochers. La production de ce fruit à coque, réalisée aux deux tiers en Turquie, avoisine un million de tonnes par an. La France, qui fait figure de petit poucet avec moins de 20 000 tonnes, doit recourir à l'importation pour couvrir 90 % de ses besoins, notamment ceux des usines Ferrero de Normandie... d'où sort un quart des pots de Nutella du monde.



SUCCESSION Le travail, ça eut payé...



L'approvisionnement en eau courante

Habiter en ville modifie le rapport à l'eau potable. Au cours du XX^e siècle, sa consommation croissante va poser la question des limites.

L'offre en eau courante incarne l'ambition universelle de la consommation en réseau : le passage d'une eau fournie à la fontaine ou au puits à une disponibilité continue et immédiate au robinet transforme les habitudes, les attentes et les appareillages domestiques. Londres introduit l'approvisionnement constant dès les années 1880. Les urbains développent alors leur soif moderne en eau potable : en 1900, un Parisien consomme 250 litres par jour, contre 13 vers 1800. Les philanthropes comme les milieux d'affaires exhortent les gens à en utiliser davantage. Les hygiénistes soutiennent que se laver est essentiel pour la santé publique. Après que le choléra a été identifié comme une maladie d'origine hydrique, les médecins insistent sur le fait que personne n'est en sécurité, sauf si tout le monde est propre. Traité comme un luxe exceptionnel autrefois, et facturé en tant que tel à un tarif spécial, le bain est redéfini comme un «besoin».

Un équipement lent et inégal en sanitaires

Bénéficier de l'eau courante en continu est une chose, posséder une salle de bains et des toilettes



N'avoir qu'à ouvrir un robinet pour accéder à l'eau ne nous a pas habitués à l'économiser.

en est une autre. En 1900, seule une infime minorité de citoyens dispose d'une salle de bains, quand la majorité fait ses ablutions dans un cabinet ou se contente d'un meuble de toilette placé dans la chambre. Berlin compte une baignoire pour 79 personnes. Introduits à partir des années 1860 au Royaume-Uni, les water-closets sont devenus la norme en 1913

Une utilisation jugée excessive dès les années 1970

à Londres autant qu'à Leipzig ou à Lille. Pour la plupart des gens, ce ne sont pourtant pas des espaces totalement privés. Dans de très nombreux immeubles parisiens, les habitants partagent les WC sur le palier ou dans la cour. À Barcelone, au sein de la classe ouvrière, les toilettes sont souvent installées en pleine cuisine dans les années 1930.

Tout au long du XX^e siècle, la gestion de l'eau suit globalement deux logiques distinctes.

Un prix négligeable pour un bien abondant ?

De 1900 à la fin des années 1970, la plupart des consommateurs du monde développé payent un prix négligeable pour l'eau, et reçoivent un approvisionnement régulier via de grands projets d'ingénierie publique.

Peu d'efforts sont consacrés aux économies durant cette ère de droit illimité. Toutefois, l'arrosage des pelouses et le remplissage des piscines deviennent le point central des débats concernant une utilisation de plus en plus souvent jugée excessive, particulièrement lors des crises hydriques. À partir du milieu des années 1970, l'eau cesse d'être considérée comme un bien bon marché et abondant. Les infrastructures de retraitement sont de plus en plus coûteuses et les externalités environnementales font l'objet d'une plus grande attention. O

CAISSE DES DÉPÔTS Des produits d'épargne opaques et pollués

La Caisse des dépôts et consignations (CDC) joue un rôle central dans la gestion de l'épargne des Français. Elle administre, via son fonds d'épargne, 60 % des dépôts effectués sur le Livret A, le Livret de développement durable et solidaire (LDDS) et le Livret d'épargne populaire (LEP). Officiellement, elle est tenue de sécuriser l'argent versé tout en finançant des projets d'intérêt général. Cependant, la réalité est bien moins rassurante.

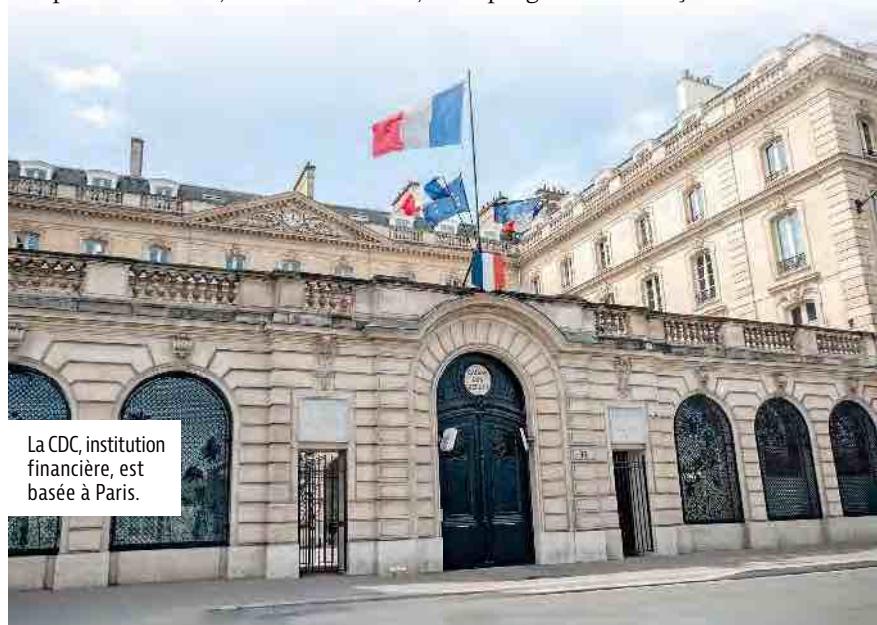
L'EMBARRAS TRANSPARAÎT

En tant qu'institution d'État, la CDC a un devoir d'exemplarité et de transparence. Pourtant, elle refuse de publier la liste des sociétés dans lesquelles elle investit, ainsi que ses votes lors des assemblées générales des entreprises dont elle est actionnaire. On ne sait donc pas si elle approuve les stratégies des multinationales - y compris, potentiellement, celles qui licencient massivement malgré des profits records, tel ArcelorMittal,



PAR LUCIE PINSON
RECLAIM FINANCE

ou qui poursuivent l'expansion fossile, à l'instar de Shell et de TotalEnergies. Cette opacité a même été critiquée par la Cour des comptes, dans un rapport publié en 2023. Et ce que l'on sait est déjà inquiétant : la CDC est engagée sur près de 9 milliards d'euros dans des groupes du secteur des énergies fossiles. Difficile, dès lors, de la croire lorsqu'elle se présente comme un investisseur «*responsable*» et impliqué dans la «*transformation écologique*». L'ONG Reclaim Finance a dénoncé ces contradictions. En réponse, la Caisse des dépôts a réagi avec virulence, sans dissiper les doutes. Ses arguments, bien que nombreux, peinent à masquer son embarras. Car sur ce sujet, un principe reste inattaquable : il ne peut y avoir de responsabilité sans redevabilité. Rendre publics ses investissements et ses votes en assemblée générale serait un minimum indispensable pour regagner la confiance des citoyens et tendre vers une gestion responsable de l'épargne des Français. O



La CDC, institution financière, est basée à Paris.

CLIMAT Réchauffé par les plus riches

D'après une étude inédite parue dans la revue scientifique *Nature Climate Change*, le 7 mai dernier, 10 % des personnes considérées comme riches sont responsables des deux tiers du réchauffement climatique. Menée par des chercheurs européens, elle révèle que les modes de vie, notamment la consommation et les investissements financiers, ont des impacts catastrophiques sur le climat. En effet, Sarah Schöngart, analyste en modélisation climatique à l'École polytechnique de Zurich et responsable des travaux, rapporte : «*Nous pouvons les corrélérer à des choix de style de vie et d'investissements, eux-mêmes liés à la richesse.*»



Le mode de vie des plus aisés pollue davantage.

Grâce à un couplage entre données économiques et modèles climatiques, les scientifiques ont imaginé un monde débarrassé des émissions de gaz à effet de serre des 10 %, 1 % puis 0,1 % des habitants les plus aisés sur Terre. Résultat, sans eux, la hausse de la température mondiale aurait été bien moindre et se serait élevée à 0,01 °C depuis 1990 si la population mondiale avait consommé autant que les 50 % les plus pauvres. Mais elle s'établit à +0,61 °C. Selon les auteurs, les 10 % des individus les plus fortunés sont responsables de 65 % de cette augmentation, et les seuls 0,1 % les plus riches, de 8 %. O



- 22 %

C'EST LA CHUTE
ENREGISTRÉE SUR
L'ACHAT DE VÉGÉTAUX
D'EXTÉRIEUR⁽¹⁾
ENTRE 2022 ET 2023

(1) Hors ceux pour cimetières
et obsèques.

+ 54,1 %

C'EST L'AUGMENTATION
DU PRIX MOYEN DES
VÉGÉTAUX D'EXTÉRIEUR
ENTRE 2019 ET 2023

ACHETER EN JARDINERIE

Un bon plan ?

Confinements et télétravail ont donné aux Français l'envie de réinvestir leur jardin ou leur balcon. Les jardineries en ont profité, mais avec le retour à la normale et l'inflation, leurs ventes reculent. Pour compenser, elles augmentent leurs prix. Elles font aussi évoluer leurs stratégies, afin d'élargir leur cible et l'inciter à dépenser. Reste qu'il n'est pas nécessaire de se ruiner pour profiter d'un joli coin de verdure...

Marseille. Employé depuis 10 ans chez Truffaut, Maxime Mollari se souvient de l'après-covid : les allées bondées, les clients repartant avec plantes, pots et terreau et, surtout, un grand soleil d'avril – une époque où la météo était clément au printemps. Or, depuis, la situation a bien changé. «Les deux dernières années ont vraiment été mauvaises. La jardinerie n'est plus une priorité pour le consommateur», déplore-t-il. Son regret se traduit en chiffres. Selon une étude réalisée par l'institut Kantar, la quantité moyenne par foyer client est tombée à 23 plantes achetées en 2023, contre 32 en 2021. Une chute libre qui s'est poursuivie l'an dernier. D'après la Fédération des jardineries et animalleries de France, le secteur aurait vu ses ventes baisser de 4% en 2024. Résultat, pour compenser, le prix moyen par végétal est passé de 4,10 à 5,17 € entre 2021 et 2023. Soit une augmentation de plus de 20%... Il aurait d'ailleurs quasiment doublé depuis 2019.

Face aux enjeux – inflation, baisse de la fréquentation –, et surtout pour justifier les hausses de prix, les grandes enseignes du secteur adoptent

une autre stratégie. Entre montée en gamme, diversification accrue et présence sur les réseaux sociaux, leur discours évolue pour tenter d'attirer d'autres publics et leur donner envie de dépenser davantage pour cette source de bien-être qu'est leur coin de verdure. Pourtant, comme ce dossier vous le montrera, on peut cultiver son jardin sans y consacrer des sommes folles. Notamment en ayant une autre approche, plus écologique, plus en phase avec la nature et l'évolution du climat.

LE TICKET DE CAISSE FLAMBE

Ce printemps, Charles est excité. C'est la première fois qu'il investit pour son balcon, un appendice de pierre orienté plein ouest qui prolonge son studio parisien de quelques mètres carrés. Après une bonne heure à tourner dans les rayons du magasin spécialisé, il a fait son choix : deux jolis pots en terre cuite, une jardinière «effet ciment», des soucoupes, des graines d'olivier et de tourne-sol, un sac de billes d'argile, un autre de terreau et, enfin, un plant de kiwi et un petit bougainvillier. Cependant, au passage en caisse, c'est la douche froide : la note s'élève à 184,70 €. Et, de retour sur son balcon, le résultat lui semble insuffisant.

PAR PAULINE
GABINARI,
GAËLLE LEBOURG,
IVAN LOGVENOFF

→ Cette situation est représentative de l'évolution du marché. Si, entre 2019 et 2023, le volume de plantes achetées en jardinerie a baissé de 38%, la dépense moyenne par foyer a, elle, augmenté de 5%. En résumé, on sort du magasin avec moins de choses qu'avant et pour plus cher. Pourquoi? Parce que le secteur a entamé une lente transformation depuis quelques années. Adieu bulbes et chaises en plastique blanc, bonjour plants et salons de jardin aux coussins moelleux et étanches. La tendance est au chic et au local, on pourrait presque dire à l'instagramable.

Pour comprendre, petit flash-back. En 2021, confinement rime avec télétravail, et 80 % des Français déclarent, dans un sondage Harris Interactive, «avoir le sentiment de passer plus de temps chez eux qu'avant la crise sanitaire». Parmi les activités remises au goût du jour, le jardinage cartonne. Pour étirer les murs des logements, les extérieurs sont considérés comme de véritables pièces à vivre, qu'il faut aménager... En grandes surfaces spécialisées, la hausse de fréquentation engendre de beaux bénéfices : le budget moyen par client grimpe de plus de 15%, et la quantité moyenne de plantes acquises, de quasiment 7%. Mais l'inflation commence à sévir et, en 2022, le chiffre d'affaires du secteur redescend. Face aux courses du quotidien qui flambent, les consommateurs font des arbitrages : le jardin n'est plus leur priorité. S'ajoute à cela une météo peu propice – un début d'année sec avec des espaces verts souffrant du manque d'eau dès le mois de juin, puis, à l'inverse, des printemps pluvieux qui ne donnent pas envie d'investir en 2023 et 2024.

37 %
des sommes
dépensées par
les consommateurs
l'étaient pour des
végétaux d'extérieur,
contre 35 % pour les
végétaux d'intérieur

72 %
des végétaux
achetés en 2023
étaient d'extérieur

Source : étude Kantar,
mai 2024.

Les professionnels ne s'avouent pas vaincus. On ne tourne pas le dos à un aussi vaste marché ! «Le végétal correspond à 13 millions de parcs et jardins et à 7 millions de balcons et terrasses, pour 1,2 million d'hectares. C'est à peu près la surface de l'Île-de-France, soit 2 % du territoire français», rappelle Nicolas Imberti, responsable marché et stratégie univers jardin chez Botanic. La récession impose cependant au secteur de donner un coup de collier pour acter sa transformation. «Ce qui est sûr, c'est que la jardinerie traditionnelle va mourir dans les années à venir. Celle de demain sera à concept, que ce soit ludique, bien-être, expert ou même RSE [responsabilité sociétale des entreprises]», lance Vincent Grégoire, le directeur prospective et tendance du bureau de style NellyRodri.

VENDRE DU RÊVE MAIS CHER

Revenons à Charles, ou plutôt à ce qu'il y a dans son chariot. En matière de contenants, il n'a pas pris du basique, il s'est tourné vers une gamme que l'on pourrait qualifier de «premium». Il a ainsi choisi la jardinière Martin en fibre d'argile gris ciment «sublimatrice de plantes» à 20,99 €, annoncée comme plus résistante que sa jumelle en plastique (à 7,99 €). Idem pour les deux pots en terre cuite. Aux premiers prix, il a préféré les produits de la marque Goicoechea, mise en avant par Truffaut, soit 46,98 € les deux articles (contre 12,78 € en version économique).

De façon générale, la proposition d'achat au sein des magasins se présente dorénavant comme plus luxueuse et plus technique, avec le fameux parasol déporté, le barbecue connecté ou encore la montée en puissance des marques dédiées au mobilier extérieur, telle la française Fermob. L'impact est certain : entre 2019 et 2022, les ventes de meubles de jardin ont progressé de 26%, selon l'Institut de prospective et d'études de l'aménagement (Ipea). «La politique des prix barrés, ça ne marche plus. Aujourd'hui, les clients veulent un petit bout de luxe. Pour faire sortir le consommateur de chez lui, l'enseigne doit redonner de la valeur à ce qu'elle propose. Mais vendre du rêve, ça se répercute forcément sur les prix», analyse Vincent Grégoire.

Même chanson du côté des plantes : le contenu des paniers a évolué. «Avant, on vendait beaucoup à la frange périurbaine, pour les potagers et les jardins d'ouvriers. Mais le secteur a changé. Le rayon des bulbes et des graines s'est réduit, laissant place aux plantes en godets. Les clients visent désormais le temps court,



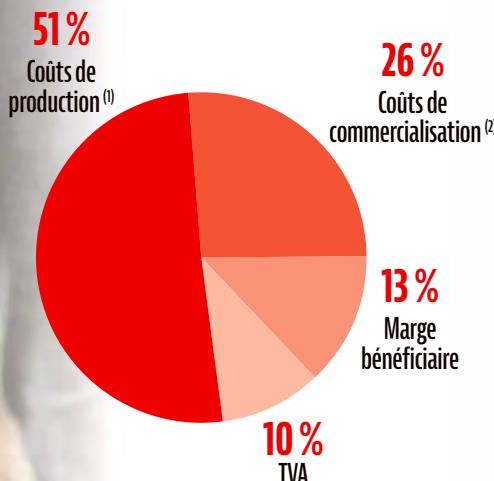
Un potager pour faire des économies

Selon une étude menée il y a quelques années par Anoucha Jaubert, d'AgroParisTech, pour la Société nationale d'horticulture de France (SNHF), un potager à soi permettrait d'économiser 1500 € par an en moyenne, soit l'équivalent d'un 13^e mois. L'intérêt économique varie selon les espèces cultivées ; il s'avère particulièrement élevé

pour les plantes aromatiques (persil, ciboulette, basilic...) et les petits fruits rouges (fraise, framboise, groseille, etc.). La culture de fruits et de légumes peut également s'avérer très rentable chez les jardiniers confirmés. De quoi donner envie de se lancer... sans oublier que l'étude ne prend pas en compte le temps passé !



PLANT DE TOMATE ISSU DE SEMENCES PAYSANNES Qui gagne quoi



(1) Dont temps de travail 19 %. (2) Dont temps de travail 17 %.

Source : étude Jardin'enVie, <https://bit.ly/prixplant>.

l'immédiateté », indique Dominique Laureau, vice-président de Valhor, l'interprofession de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage, et dirigeant des Fermes de Gally. Sur l'étiquette, ce changement de paradigme fait toute la différence : comptez, par exemple, une cinquantaine d'euros pour une pivoine en pot, contre cinq fois moins pour une en bulbe. L'homme, dans le secteur depuis plus de 40 ans, l'assure : «Nous assistons à une bascule de génération. Aujourd'hui, les consommateurs ont envie d'être pris par la main, que la jardinerie leur donne des idées.»

L'EFFET IKEA

Ce spécialiste ne s'y trompe pas. À l'occasion des 30 ans de Botanic, Nicolas Imberti faisait part d'un des grands axes de transformation de l'entreprise : «Ce que nous souhaitons, c'est être beaucoup plus «inspirationnels», en nous rapprochant des pratiques de certains détaillants comme Ikea, qui mettent en place des saynètes. L'objectif est de donner des envies, puis de se servir de ces idées-là pour faire de la vente conseil», détaille-t-il. Dès ce printemps, l'exercice commencera dans deux magasins pilotes : le Botanic de Clapiers, à côté de Montpellier (34), et celui d'Albertville (73). «Chaque mise en scène aura un thème - l'eau, le sol, la biodiversité... - et associera des plantes et d'autres éléments tels que des pots, des fontaines, des bouddhas. Pour résumer, nous voulons raconter une histoire avec le végétal comme clé d'entrée», explique Nicolas Imberti. De quoi décider une clientèle

moins experte et endiguer la fuite du «petit acheteur» (de moins de 10 plantes par an)? Un profil dont la fréquentation a particulièrement diminué depuis 2019, selon Kantar.

Derrière cette évolution, la volonté est aussi de transformer le parcours de vente en expérience – à l'image de ce que fait le géant Ikea qui, selon la légende, serait le plus important vendeur de plantes en France. Dans une interview accordée au site Zepros, en avril 2023, Sébastien Attina, le PDG de Truffaut, décrivait ainsi son idée du magasin : «Dans de nombreuses situations du retail [le commerce de détail], les clients viennent avec une contrainte : “J'ai mon robinet cassé”, etc. Chez nous, quasiment un client sur cinq vient par plaisir. Il y a l'impact cérébral du végétal! À Paris, en ce moment, entre les grèves, les bouchons et les poubelles, c'est compliqué. Alors, quand vous arrivez devant le magasin, vous avez une petite pépinière extérieure de 200 m², c'est une bulle verte, un endroit de plaisir, de songe, où l'on vient faire des achats qui ne sont pas toujours essentiels, mais qui peuvent le devenir, ne serait-ce que pour nos équilibres et notre bien-être. Et ça, c'est un atout incroyable.»

ÉLARGIR L'OFFRE AUX SERVICES

Au Truffaut de Marseille (13), Maxime Mollari abonde : «Ici, ce n'est pas comme à E.Leclerc ou Leroy Merlin. Le dimanche, je vois des familles qui viennent juste pour se promener.» Mais à qui s'adresse cette jardinerie nouvelle formule? Selon cet employé, l'évolution tend clairement vers un profil plus citadin →

Aucune des grandes jardineries ne souhaite communiquer sur ses marges... Avec un modèle économique bien différent, Jardin'enVie, ferme productrice de plants, de légumes et de semences paysannes, a rendu publics ses coûts de production et de commercialisation, en prenant l'exemple d'un plant de tomate repiqué à la main et vendu à la ferme. Les premiers représentent plus de la moitié (51%) du prix hors taxe du végétal et incluent le temps de travail (19%), tandis que les seconds constituent un quart du prix, temps de travail compris (17%). L'entreprise paie tous ses employés au Smic (les gérants aussi), et la marge bénéficiaire (ce qui reste une fois tout payé) visée est de 13%.

→ et plus jeune. «Au fil des années, j'ai vu apparaître de plus en plus de produits adaptés au balcon. Petit barbecue urbain, minipotager, table pliante à accrocher... on voyait beaucoup moins tous ces articles avant le covid.» Pour attirer ce nouveau public disposant d'un espace plus étroit, d'autres services – parfois avantageux pour le porte-monnaie – se mettent en place, comme la location d'outils ou la vente de seconde main. Une recette qui marche. Après avoir tenté l'expérience de la location de 4 produits, l'enseigne Botanic passe «à la vitesse supérieure» en élargissant l'offre à près de 20, et ambitionne de s'aventurer sur l'électrique.

Ce passage subtil de la vente au service concerne également les jardins classiques, avec le développement de plateformes, créées par les jardineries, qui proposent aussi bien l'installation d'une cuisine d'été que du rempotage ou de la configuration de robot-tondeuse. Une telle évolution se traduit dans les chiffres : selon Kantar, plus de 4 millions de foyers ont fait appel à une personne extérieure pour entretenir ou aménager leur coin de verdure en 2023. Un taux de recours en hausse, dans lequel les jardineries se font une place. Comptabilisées dans l'étude Kantar depuis 2021, elles représentent 4 % des professionnels sollicités en 2023. Il faut dire que certaines prestations sont éligibles au crédit d'impôt. «Au niveau macroéconomique, on est



20,3 millions

C'est le nombre de foyers acheteurs de végétaux (hors sapins de Noël naturels) en 2023.
Soit environ 70 % des ménages français (Kantar, mai 2024)

vraiment en train de basculer d'un commerce de produits à un autre de services», confirme Thomas Le Rudulier, délégué général de la Fédération des jardineries et animaleries de France. Chargé d'accompagner les 1650 magasins adhérents, il souligne la volonté de toucher une génération plus jeune. D'ailleurs, si l'âge moyen du client de jardinerie reste porté à 55 ans, les acheteurs de moins de 35 ans sont passés de 10 à 14 % en un an. Ce que le délégué général explique, entre autres, par l'impact des réseaux sociaux : «La plante verte peut être très photogénique, très graphique. Prenez la Monstera deliciosa, par exemple : elle était très tendance dans les années 1950, avant de disparaître. Il y a quelques années, elle est revenue via les réseaux sociaux, et on la voit maintenant très fréquemment dans les jardineries.»



LA QUESTION FLASH

Qu'est-ce que l'écocontribution ?

THOMAS LE RUDULIER Délégué général de la Fédération des jardineries et animaleries de France

C'est un principe assez simple, que l'on pourrait comparer à celui de pollueur-payeur. Par exemple, sur l'étiquette des piles (même si ça ne se voit pas), un pourcentage du prix correspond à l'écocontribution. Ce mécanisme permet

de les rapporter dans des bornes en magasin pour qu'elles soient ensuite recyclées. En jardinerie, ce principe s'applique depuis peu sur les articles de bricolage et ceux du jardin, et fait grimper leur prix. Parfois, il ne s'agit que de quelques centimes mais,

pour des outils plus gros, type débroussailleuse ou tondeuse, cela peut correspondre à 40, voire 50 € sur le prix d'achat. Un élément à prendre en compte quand on décide d'investir. Et une autre bonne raison de favoriser la seconde main.



S. COUCHET



Les enseignes spécialisées affichent sur leur compte plusieurs dizaines de milliers d'abonnés, et les partenariats avec des influenceurs jardin tels que Jigmé, qui comptabilise près de trois millions de followers sur ses réseaux (YouTube, Instagram et TikTok), fleurissent. Parmi les stars du créneau, Plantes pour tous se distingue. Crée en 2017, cette entreprise coche toutes les cases de la jardinerie nouvelle génération : urbaine, ciblant les jeunes (ses clients ont entre 18 et 35 ans en moyenne) et très «décontractée». Elle tutoie les consommateurs sur son site et les prend par la main en magasin, en flétrissant leur parcours avec des rayons thématiques «Débutants», «Incréables» ou encore *Pet friendly* (amis des animaux). Surfant sur la tendance zéro déchet, elle va jusqu'à proposer du terreau en vrac – plus cher au litre que sa version en sachet ! «Chez nous, les plantes qui marchent le mieux sont celles très graphiques, avec des feuilles trouées ou des couleurs originales», dévoile Julien Morelli, cofondateur de l'enseigne.

LA TENDANCE DES VÉGÉTAUX RARES

L'essai se confirme. En 2023, les plantes vertes et grasses constituent le seul créneau (hors fleurs coupées) à augmenter en volume et en sommes dépensées. À l'inverse, les bulbes sont durement touchés, avec un recul de 28% en volume et de 22% en sommes déboursées. Enfin, une nouvelle tendance se dessine en magasin: les végétaux dits rares – comme la *Monstera obliqua* Monkey Leaf, la *Philodendron brandtianum* ou l'*Anthurium crystallinum* – ont le vent en poupe. Pour ce trio, comptez tout de même 61,20 €. Et pour une variante «dépolluante», capable de «purifier votre air», pas moins de 86,40 € sur le site de Truffaut ! De quoi permettre au secteur de ne pas perdre toutes ses feuilles ?

Les amateurs de jardinage ont des profils très divers. Nos conseils personnalisés.



→ J'HABITE EN VILLE

Lassé des jardineries ? Découvrez les pépinières urbaines. Ces lieux conviviaux proposent l'initiation à la reproduction de plantes, l'apprentissage du semis, la vente de paniers de fruits et légumes, voire des concerts !

Où ? La Cité fertile à Pantin (93), Les Buissons à Saint-Fons (69), L'Agronaute à Nantes (44), Flore urbaine à Paris (75), Pousses Ô Abris à Toulouse (31), Nèrta à Marseille (13), L'Arrosoir à Strasbourg (67)...

→ JE SUIS DÉBUTANT

L'enseigne Plantes pour tous a des rayons «Incréables» et «Débutants». Son site (Plantespourtout.co) fourmille de tutos, d'astuces et de conseils. Les fiches d'entretien permettent de connaître les besoins en matière d'arrosage,

d'exposition ou de rempotage de chaque plante vendue.

Où ? Cinq magasins à Paris et Lyon, et des ventes éphémères à Brest, Dijon, Lille, Marseille, Montpellier, Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Tours...

→ JE LIMITÉ LES DÉPENSES

Jardinez pour presque rien grâce aux facultés naturelles des végétaux. Choisissez des plantes simples, présentes dans tous les jardins, pour avoir plus de chances de dénicher des boutures ou des graines.

Où ? Visitez des sites et applications gratuites valorisant les dons entre particuliers, tels que Donnons ou Geev. Il est fréquent d'y trouver des plantes, sacs de terreaux et des bacs proposés par des personnes qui déménagent.

→ JE ME METS AU BIO

Se former au bio est possible : lisez sur le sujet, suivez les conseils de pros ou de médias spécialisés. Associez des variétés gourmandes en azote (comme la tomate) avec des fixatrices (telles les légumineuses). Assurez la rotation annuelle des cultures

pour éviter que chaque famille de plantes ne soit produite chaque année au même endroit.

Où ? Faites vos achats chez un pépiniériste bio qui produit ses plants, arbustes et arbres, et commercialise souvent des variétés locales.

→ JE JARDINE LOCAL

Les plantes exotiques peuvent déséquilibrer la biodiversité de votre jardin, tout en demandant plus d'entretien et d'arrosage. Préférez des graines et des plantes indigènes. Pour échanger des semences locales, pensez

aux jardins familiaux, partagés, ouvriers ou pédagogiques.

Où ? Auprès de producteurs locaux lors de foires, fêtes des plantes ou vide-jardins, dans les boutiques des lycées horticoles et sur Fraisetlocal.fr.

GRANDE DISTRIBUTION

Prix serrés, qualité inégale

Aux beaux jours, des palettes de plantes à petits prix fleurissent à l'entrée des supermarchés. Cela peut s'avérer avantageux, mais il faut vérifier leur état et ne pas chercher l'originalité.

Les enseignes de la grande distribution représentent, après les jardineries et les fleuristes, l'un des principaux canaux de vente des végétaux en France. Leur poids sur le marché se constate notamment au printemps, lorsque les palettes de plantes annuelles, de fraisiers et de rosiers viennent décorer les entrées des supermarchés. Le but ? Vous donner, comme avec toutes les offres saisonnières, l'illusion d'une gamme qui se renouvelle, et vous inciter à associer les lieux à la fraîcheur des feuilles et à l'attrait des fleurs. Car ces plantes se trouvent toujours dans l'espace que les experts nomment «la zone d'atterrissement». «L'entrée constitue la vitrine pour les magasins, une zone de fréquentation particulièrement dense, qui doit montrer rapidement qu'il y a de la qualité et du choix, tout en apportant du soin afin que tout soit le plus attrayant et le plus rassurant possible», confirme Julie Hermann, experte en études consommateurs et fondatrice du cabinet Focus Shopper. À la belle saison, les plantes font donc partie de cette stratégie marketing. À tel point que plusieurs sources nous l'assurent : les prix particulièrement bas s'expliquent par l'absence de marge sur les végétaux. Comme ces derniers ne sont pas concernés par les lois sur les négociations commerciales qui s'appliquent au secteur alimentaire, les grandes surfaces restent libres de pratiquer n'importe quel tarif, en espérant vous faire craquer dans le reste du magasin.

MANQUE DE DIVERSITÉ EN RAYON

Dominique Laureau, vice-président de Valhor, l'interprofession de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage, souligne que ce type d'offre se concentre sur «le cœur de gamme», ces 20 % de plantes telles que les fraisiers, rosiers, cyclamens ou géraniums qui représentent 80 % des ventes du secteur en général. Car, à la différence des

jardineries ou des fleuristes, les distributeurs n'ont ni la place ni l'envie de se diversifier au-delà des best-sellers. Un manque d'ambition d'autant plus regrettable que la France dispose d'une histoire botanique et horticole très riche.

Depuis le XIX^e siècle, des passionnés ont créé des variétés de fleurs et de légumes aux formes et aux couleurs très diverses, qui peuvent encore se faire remarquer dans nos jardins et sur nos balcons. Le Conservatoire des collections végétales spécialisées (CCVS) recense ce patrimoine et labellise les experts qui l'entretiennent. Ce réseau compte de nombreuses entreprises spécialisées dans des espèces spécifiques, comme les arbres fruitiers pour les Pépinières Chatelain (95), les bruyères pour les Pépinières Dauguet (53), les hortensias pour Boos Hortensia (49), les asters pour Passion Vivaces (77), ou encore les iris pour Aoba (35). Autant de professionnels que vous aurez la possibilité de rencontrer lors de fêtes des plantes partout



dans le pays, ou auprès de qui vous pourrez acheter des plantes en ligne, mais dont vous ne trouverez pas les variétés rares en supermarché. «Pour travailler avec un distributeur, il faut avoir une taille d'entreprise permettant de fournir des volumes réguliers et importants, tout en disposant de nombreuses certifications», détaille Marie Levaux, présidente de Verdir, le syndicat professionnel des horticulteurs.

PRIVILÉGIEZ LES PLANTES QUI VONT FLEURIR

L'offre est donc relativement standardisée. En revanche, sa qualité varie selon les stratégies d'achat des enseignes. Ainsi, les supermarchés sont parfois tentés de présenter des végétaux tout fleuris afin de vous séduire davantage, mais les experts invitent à privilégier les moins développés. «Une plante en fleur a déjà accompli plus de la moitié de son cycle dans la serre, ce qui est dommage pour votre jardin ou vos bacs», précise Marie Levaux. De plus, dans la grande distribution, la mise en vente n'arrive pas vraiment au meilleur moment par rapport au calendrier. Alors que les professionnels recommandent, le plus souvent, une plantation en automne afin d'éviter les sécheresses estivales durant la phase d'implantation, c'est au printemps que les palettes de fleurs envahissent les grandes surfaces. L'agricultrice, installée près de Montpellier (34), conseille aussi de se méfier des végétaux trop «beaux». «Une plante



qui n'a aucune piqûre d'insectes sur ses feuilles, ni aucune tache, a nécessairement reçu des traitements. Comme on a souvent administré des produits nantissants à celles qui sont toutes compactes et homogènes. Le critère de qualité dépend de chacun, mais une plante parfaite ne vous garantit pas, en tout cas, une culture dans des conditions naturelles.»

Du côté des producteurs, cette exigence de perfection est fréquemment l'un des obstacles pour collaborer avec la grande distribution. Outre des critères précis d'aspect, les centrales d'achat exigent des livraisons de végétaux à dates fixes, ce qui n'est pas forcément adapté aux conditions météorologiques de l'année. De fait, comme l'ensemble du secteur agricole, les horticulteurs sont soumis aux aléas de température et de luminosité, même quand ils travaillent sous serre.

Les centrales d'achat exigent des végétaux à dates fixes

UN LABEL POUR UNE PRODUCTION LOCALE

Par ailleurs, l'origine des plantes varie beaucoup selon les enseignes et les magasins. Afin de garantir des prix bas, certains supermarchés optent pour des importations depuis les Pays-Bas, la Belgique, l'Espagne ou l'Allemagne - cela représente la moitié du marché. D'autres privilégient les relations directes avec des producteurs capables de répondre à leurs attentes. Pour savoir d'où provient le végétal que vous voulez acheter, regardez le début du code-barres : les chiffres compris entre 300 et 379 indiquent qu'il a été cultivé dans notre pays. Plus évident, le label Fleurs de France, développé par la filière, atteste lui aussi d'une origine hexagonale, en imposant un audit aux producteurs tous les 18 mois. Il n'est toutefois pas réellement exigeant en matière de transition environnementale.

Du point de vue du consommateur, être attentif à l'origine sert à s'assurer de la fraîcheur des plantes, tout en valorisant des conditions de production proches de celles de son jardin, donc une meilleure reprise potentielle. En faisant cet effort, vous aidez aussi les 2400 horticulteurs du pays à maintenir leur activité, alors que 5 % d'entre eux disparaissent chaque année sans être remplacés. «Si nous arrivons à mobiliser le public, je suis certaine que la grande distribution suivra et mettra plus en avant l'origine française», soutient Marie Levaux. O



Chaque printemps, cet hypermarché Auchan d'Aubagne (13) dédie un espace aux plantes.

Une offre de plantes ET BIEN PLUS QUE ÇA

Depuis une dizaine d'années, les jardineries développent des rayons décoration, cosmétique, habillement et alimentation pour s'assurer un chiffre d'affaires plus régulier. La qualité de l'offre reste cependant hétérogène.

Al'entrée comme à la sortie de ce magasin de Bar-le-Duc (Meuse), les pistes sont brouillées. En ce milieu du mois de février, les pères Noël, les rennes et les sapins occupent encore plusieurs grandes tables et étagères. Comme les réductions peuvent atteindre 50%, on hésite quelques instants avant de pousser son chariot vers les serres. On chemine alors entre des étals de plantes en godets, jusqu'à ce que le parcours tente à nouveau de distraire le client : en plus des habits d'extérieur, les rayons accueillent pulls fantaisie et chaussons. En tournant à droite, on se retrouve entre des courges et des pommes de terre bios, avant de tomber sur un linéaire de crèmes et de savons à base de produits naturels. Le coup de grâce, pour ceux qui ne se seraient pas encore laissés tenter, intervient avant les caisses. Difficile de résister à la bière, au miel et aux chips de lentilles fabriqués dans la région, disposés sur de belles armoires patinées... Enfin, juste avant de sortir, une dernière affiche interpelle : pourquoi n'iriez-vous pas avec les enfants à l'atelier organisé par le magasin dimanche prochain pour apprendre à construire des nichoirs ?

SE DIVERSIFIER, UNE NÉCESSITÉ

Comme ce point de vente indépendant, de nombreuses jardineries se diversifient toujours plus. «*L'enjeu, c'est d'avoir de l'activité toute l'année, en dehors des pics d'achats du printemps*», analyse Dominique Laureau, vice-président de Valhor, l'interprofession de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage. Effectivement, à y regarder de plus près, la plus grande part des

revenus de ce secteur ne résulte pas de la commercialisation de végétaux. Selon une étude de Xerfi, celle-ci ne correspond qu'à 44% du chiffre d'affaires. Elle est complétée par l'animalerie (18%), l'outillage motorisé (9%), les produits de loisirs et de décoration (21%) et les terreaux et produits phytosanitaires (8%). Au-delà d'une simple diversification, c'est donc une vitrine de produits locaux et sourcés que nous proposent les enseignes. «*Food, beauté, vêtements de sport : les jardineries se positionnent avec des marques pour devenir un indicateur des tendances à suivre. Ce côté prescripteur leur permet de tirer leur épingle du jeu*», explique Vincent Grégoire, directeur prospective et tendance au sein de l'agence NellyRodi. Mais la compétition est telle que certaines s'arrêtent en pleine course, comme Plantes pour tous, qui a supprimé ses rayons bougies et autres produits de décoration afin de se recentrer sur les plantes.

DES PRIX INTÉRESSANTS ?

En matière de cosmétiques, les jardineries misent sur le naturel avec un certain succès. Côté tarifs, si elles sont plutôt compétitives, quelques références restent onéreuses. La crème corps bio Réhydrate Jonzac 200 ml, vendue à 11,20 € chez E.Leclerc, est, par exemple, proposée à 15,50 € chez Botanic.

Côté alimentation, des références de tisane affichent 1 € de plus chez

Truffaut qu'en pharmacie. Grâce à la loi sur le prix unique des livres, un ouvrage neuf coûte, en revanche, pareil partout, que ce soit chez Auchan, Truffaut ou dans une librairie indépendante.

Au rayon décoration, «*ce qu'on vend le plus, ce sont les pots, les vases et les bougies*»,





Au-delà de la vente de plantes, les jardineries se veulent prescriptrices de tendances.

TUCUMAN

La plupart des produits commercialisés en jardinerie peuvent être remplacés par des alternatives maison qui vous coûteront beaucoup moins cher.



→ CÔTÉ SUBSTRAT

Le terreau chiffre vite ! On voit des sacs de 5 litres vendus de 3 à 8 € et qui ne permettront de remplir qu'un seul pot. En général, ces produits sont composés de tourbe naturelle, additionnée de matières végétales compostées. La plupart des gens oublient d'ailleurs que le contenu

de ces sacs doit être mélangé avec de la terre du jardin, afin d'avoir un équilibre idéal. Vous pouvez vous en passer si vous disposez d'un composteur pour vos déchets de cuisine ou de jardin. Ajoutez simplement le compost solide ou liquide à de la terre, et le tour est joué !

→ AU RAYON DES PLANTS

Les légumes comme les fleurs atteignent rapidement 5 ou 6 € pour des pots de petite taille. Sans compter le prix des arbustes ou fruitiers, qui dépassent la centaine d'euros quand les variétés sont recherchées. Pour les plantes annuelles ou les vivaces, n'hésitez pas à vous lancer dans les semis en intérieur dès le mois de mars (lire pages suivantes). De nombreuses plantes

telles que la sauge, les hortensias ou les *helychrysum* peuvent également être bouturées au printemps ou à l'automne. Un coup de sécateur et une tige avec du bois placée dans de la terre humide vous permettront de faire de précieuses économies. De bonnes affaires se présentent aussi dans les lycées horticoles ou lors de foires aux plantes organisées par les collectivités.

→ CONTRE LES INSECTES OU LES MALADIES

Pour lutter contre les nuisibles, soyez tout aussi prudent avant d'investir dans des bouteilles d'insecticides, vendues parfois à plus d'une dizaine d'euros. Contre les pucerons, un mélange de savon noir et d'eau aura la même action que

les molécules synthétiques. Contre les maladies, fabriquer des purins d'ortie ou de consoude est efficace, tout comme le fait de tailler les plantes de façon adaptée. Cela améliore en plus la fertilité du sol (lire pages suivantes).

→ POUR LE MATERIEL ET LA DECORATION

N'hésitez pas à vous rendre sur les sites d'annonces entre particuliers, ou dans les vide-greniers. Profitez-en pour être créatif : pots en images

ou en verre, arrosoirs et casseroles peuvent accueillir des plantes et offrir à votre terrasse ou votre balcon un aspect unique.

note un grossiste de Rungis spécialisé dans la vente aux fleuristes. Hélas, ces articles s'avèrent, dans la plupart des cas, moins vertueux. Ainsi, sur le site de Jardiland, le principal fournisseur de décoration, Ecloz, est une marque qui appartient au même groupe, Teract. Ses produits semblent correspondre à l'univers du jardin et de la nature, et presque tous ses vases, miroirs ou coussins sont fabriqués à partir de matières naturelles (céramique, corde, osier...). Mais, derrière leurs promesses de «matériaux de haute qualité», de «durabilité» et de «robustesse», les étiquettes se contentent d'indiquer, en grande majorité, une origine «grand export». Par ailleurs, alors que les ventes en décoration s'essoufflent comme celles des plantes, les magasins qui misent sur la qualité sont rares ; un grand nombre d'entre eux préfèrent proposer des tarifs attractifs. Dès lors, vous trouverez des références similaires, souvent à des prix très compétitifs, sur des plateformes internationales telles que Shein ou Amazon, voire chez des spécialistes de la décoration comme Atmosphera (même si *Que Choisir* vous invite à la plus grande prudence quand vous commandez sur ces sites internet). Enfin, les boules de Noël et autres paniers étant en général produits en masse, vous les dénicherez aussi sur des sites d'occasion comme Leboncoin, et encore moins chers...○

Alternative écologique RIME AVEC ÉCONOMIQUE !

Pour être écolo au jardin, il ne suffit pas d'acheter des produits naturels ou des plantes labellisées. Il convient de se former pour adopter les bonnes pratiques. On profitera ainsi d'un jardin résilient et productif, tout en limitant ses dépenses.

Depuis 2019, la loi Labbé interdit aux jardiniers amateurs d'utiliser des pesticides de synthèse. Toutefois, pour être écolo au jardin, il faut aller plus loin : couvrir son sol de paillis (feuilles mortes, tonte de gazon si non traité ni grainé, broyat), semer des engrains verts (comme la phacélie, la moutarde ou la vesce), fabriquer son compost, voire son propre terreau de feuilles. Des pratiques vertueuses qui reposent avant tout sur une approche préventive, où «on évite d'ajouter des produits ou des engrains, aussi bios soient-ils», précise Perrine Bulgheroni, fondatrice de la Ferme biologique du Bec-Hellouin, dans l'Eure. En misant sur l'autonomie, le jardinage écologique permet aussi de se détourner d'un «jardinage de la consommation», comme l'appelle Jean-Paul Thorez. Cet ingénieur agronome se rend rarement en magasin. La superficie de son jardin s'élève à plus de 200 m², mais il ne lui consacre que 50 € par an, pour des semences et des plants. S'il n'achète aucun produit en jardinerie, c'est pour une raison simple : il n'en a pas besoin.

SOL PLUS RÉSISTANT

«Plus on paille le sol et plus on y apporte de la matière organique, meilleure est sa rétention en eau et en minéraux», détaille Frédéric Fortin, jardinier et formateur aux jardins du Mas de Beaulieu (Ardèche), de l'association Terre & Humanisme. Le sol devient plus vivant et facile à travailler, spongieux et souple comme un humus, et riche en azote. «Il s'améliorera 10 fois plus ainsi qu'avec des produits achetés en jardinerie, comme de la corne broyée ou du sang séché», assure Perrine Bulgheroni. Ces produits fonctionnent, cependant ils peuvent être remplacés par des sources naturelles d'azote présentes dans le jardin, comme l'ortie, avec laquelle il est possible de fabriquer un purin.



Le saviez-vous ?

→ On peut faire ses graines soi-même, en commençant par des semences faciles à obtenir comme celles de la famille des fabacées (fèves, haricots...). Il faut un peu d'espace, mais c'est «hypersimple», assure Jean-Paul Thorez, agronome.

Les purins conçus à partir des plantes du jardin ont de multiples usages, qu'ils soient insecticides et répulsifs (fougère aigle ou mâle), fertilisants, stimulants et insectifuges (ortie), fertilisants et stimulants (consoude), ou fongicides (prêle des champs).

Malgré tout, nourrir telle ou telle plante doit se faire en complément des pratiques écologiques, qui n'offrent pas des résultats immédiats, mais augmentent, année après année, la capacité de résilience de l'ensemble du jardin. C'est ainsi qu'il résistera mieux aux aléas, s'adaptera au changement climatique et accueillera une biodiversité riche. Une solution gagnante à long terme, d'autant qu'avec un potager écologique,

«on obtient des légumes plus goûteux et plus nutritifs», observe Frédéric Fortin. Néanmoins, n'imaginez pas jardiner écolo et avoir un jardin à la française : ici, ce dernier devient «une jungle jardinée». «On travaille peu le sol et on désherbe le moins possible. C'est le jardinage des fainéants», prévient le formateur. Rien à voir avec ce que faisaient nos grands-parents, qui avaient bien souvent un sol à nu, sans aucune mauvaise herbe, et qu'ils retournaient.

ÉCOSYSTÈME PLUS ÉQUILIBRÉ

Le jardinage écologique repose notamment sur la permaculture, une méthode imitant le fonctionnement des écosystèmes naturels en associant les plantes, ce qui limite les maladies et les attaques d'insectes. Si vous êtes infesté de ravageurs, vous serez peut-être tenté d'acheter un produit naturel en jardinerie pour vous en débarrasser. «Ça va marcher ponctuellement, mais ils reviendront», alerte Perrine

SEMENCES Graines paysannes contre hybrides



Bulgheroni. Les produits vendus dans le commerce «ne sont pas une solution miracle», insiste-t-elle. La consultante en permaculture préconise plutôt de recourir à de bonnes pratiques, et prend l'exemple des limaces. «Elles sont nécessaires dans l'écosystème. Il ne faut donc pas les éradiquer, mais savoir pourquoi elles sont là et éviter qu'elles ne se reproduisent.» Pour cela, la jardinière conseille d'attirer des hérissons, d'accueillir des canards ou des poules autour du potager, de ramasser les limaces quand on les voit ou, plus extrême, de fabriquer une préparation à base de limaces. Appliquer ces recommandations peut certes s'avérer fastidieux, toutefois cela en vaut la peine, affirme Perrine Bulgheroni: «Plus votre écosystème est divers, plus il sera équilibré».

OBSERVER ET COMPRENDRE

Jardiner de manière écologique nécessite d'acquérir des connaissances sur son jardin et son fonctionnement, ce qui représente un coût en temps d'autoformation. «On achète moins de produits. En contrepartie, on doit plus observer et comprendre son écosystème, du sol au climat et aux vents dominants», résume Arnaud Vens, lui aussi jardinier et formateur au Mas de Beaulieu. En appliquant ce «jardinage du savoir plutôt que de la technicité», dixit Perrine Bulgheroni, les jardiniers deviennent moins manipulables et moins dépendants aux produits du commerce. Mais si ces derniers ne sont pas forcément indispensables, qu'en est-il des plantes labellisées? Les certifications Fleurs de France ou Label rouge assurent une production hexagonale, toutefois vous serez peut-être plutôt tenté par le logo Agriculture biologique, présent essentiellement sur les plantes aromatiques et les jeunes plants potagers. Il apporte des garanties (production

des jardiniers écolos utilisent des semences paysannes car elles s'adaptent mieux au terroir. Reposant sur un héritage millénaire, elles ont l'avantage d'être reproductibles et libres de droits. Elles sont concurrencées par les variétés hybrides F1, stériles et croisées pour garantir uniformité et haut rendement. Celles-ci, destinées à l'agriculture conventionnelle et dépendantes aux engrains, «résistent moins bien

aux aléas et ont une qualité nutritionnelle inférieure», prévient Frank Eugster, de la coopérative Graines del País. Pour acheter des graines paysannes, privilégiez les sociétés françaises, telles Biaugerme ou Germinance. Un paquet coûte moins de 5 €, mais le budget peut vite s'élever. Mutualisez l'achat ou échangez vos semences avec vos voisins, des associations ou des groupes sur les réseaux sociaux.

sans produits chimiques de synthèse ni OGM) bien plus fortes que celles du label Plante bleue, destiné aux entreprises horticoles françaises.

Si le jardinage écologique ne coûte pas cher au quotidien, il demande tout de même un investissement initial de quelques centaines d'euros pour acheter des outils comme la bio-bêche (150 €), avec laquelle on ameublit le sol sans le retourner. Quant au composteur, il est possible d'en récupérer un gratuitement (ou de bénéficier d'une aide à l'achat) auprès de certaines mairies et de syndicats intercommunaux de collecte et de traitement des ordures ménagères (Sictom). Enfin, en ce qui concerne le broyage des végétaux, on peut louer un broyeur sur Internet ou en emprunter à sa commune, lorsqu'elle le propose. In fine, vous n'allez certes pas vous ruiner, mais vous passerez du temps au jardin, au moins pendant les premières années. Un choix à faire. ○

Le jardin écolo est une «jungle» où l'on associe les plantes pour limiter maladies et insectes.



CULTURE HORS SOL Pas la peine de se ruiner pour se lancer

Tours végétales connectées, jardinières rétroéclairées : en magasin ou sur Internet, de plus en plus de gadgets assez chers vous promettent un jardinage plus facile. Mais si la culture hors sol a effectivement des atouts, inutile d'y consacrer des sommes folles.

Comme beaucoup de ceux qui n'ont pas l'habitude de jardiner, vous avez peut-être été attiré par ces nouveaux produits vendus en supermarchés ou dans les rayons des jardineries. Du kit de persil « prêt à pousser » commercialisé une quinzaine d'euros par Nature & Découvertes aux tours végétales d'intérieur connectées à plus de 600 € en passant par les jardinières d'aromatiques rétroéclairées par LED à 200 € chez Leroy Merlin, les tentations sont nombreuses. Et elles risquent surtout d'alléger votre compte en banque...

Auteur du livre *Cultiver ses légumes hors sol* (éditions Ulmer), Yohan Hubert insiste : ce type de jardinage montre un véritable intérêt dans de nombreuses situations. «*C'est un mode de culture qui va vous permettre de comprendre très vite quels sont les besoins des plantes en matière d'eau, d'engrais et de lumière, et tous les gestes que vous ferez auront des conséquences rapides sur leur état.* » Dans un

contexte où les jardins sont de plus en plus rares, et les appartements, de plus en plus petits, le jardinage hors sol est aussi particulièrement adapté, selon lui, à nos modes de vie urbains. «*D'une certaine manière, on pourrait considérer que nous sommes, nous aussi, hors sol quand nous habitons des appartements ou des quartiers sans parcs. Jardiner dans des pots, des bacs ou autres permet justement de s'adapter à ces espaces plus contraints, tout en y faisant revenir du végétal*», défend le biologiste, aujourd'hui à la tête de l'entreprise Natura impact, qui propose aux collectivités de développer des projets d'agriculture urbaine clés en main.

EAU ET ENGRAIS, DES ÉLÉMENS ESSENTIELS

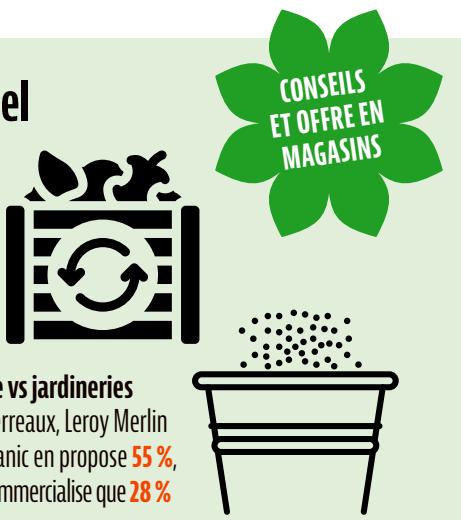
Yohan Hubert identifie plusieurs formes de jardinage hors sol, en fonction de la technique de culture et du mode d'irrigation. Les plantes en pots ou en jardinières contenant du terreau sur votre balcon en sont la forme la plus simple, en ajoutant éventuellement un système d'arrosage automatique de goutte à goutte. Les curieux s'aventureront ensuite dans la culture hydroponique (sans terre), dans laquelle l'eau d'arrosage apporte tous les nutriments aux végétaux en circulant dans un substrat neutre comme des billes d'argile. Les plus aguerris iront jusqu'à l'aéroponie, des installations qui pulvérissent l'eau directement sur les racines laissées à l'air libre.

Tous ces systèmes, souligne Yohan Hubert, sont accessibles à des coûts très modiques. L'expert a, par exemple, développé le concept de « mayaponie ». Un pot de mayonnaise en plastique trouvé dans une boulangerie ou un fast-food qui sert à créer, pour à peine quelques euros, sa première installation d'hydroponie, avec des billes d'argile et une pompe récupérée sur une vieille machine à laver. «*Les personnes qui bricolent peuvent vraiment*

Vente de matériel

Composteurs

1/3 des enseignes visitées n'interrogent pas le client sur ses besoins



Terreaux bios

Grande surface de bricolage vs jardineries
Sur toutes ses références de terreaux, Leroy Merlin en affiche 47 % de bios. Si Botanic en propose 55 %, l'enseigne Jardiland, elle, n'en commercialise que 28 %

Source : enquête ODLC, oct. 2024, avec des bénévoles de l'UFC-Que Choisir.



Il est possible d'apporter du végétal partout, même dans des espaces urbains très contraints.

INGORTHAND/ISTOCK

se lancer avec un budget très serré», précise-t-il. Grâce à ces installations, les étourdis ou ceux partant loin de chez eux éviteront les oubli d'arrosage. «En plus de l'eau, l'une des principales choses à surveiller, surtout si vous vous lancez dans des plantes potagères, c'est l'apport d'un engrangé naturel ou de synthèse. En quelques mois, le terreau est toujours vidé de tous ces nutriments, et vous devez donc veiller à continuer de nourrir la plante», indique Yohan Hubert.

À PETITS POTS, PETITES PLANTES

Le coût des plantes dans vos bacs ou tubes d'hydroponie peut, lui aussi, être très limité. En achetant des graines que vous ferez pousser sur un substrat sableux, ou en bouturant des tomates aromatiques ou des vivaces telles que le romarin et la sauge. Dans les bonnes conditions, les systèmes hors sol leur permettent d'exprimer tout leur potentiel, avec des plants de tomates devenant très hauts, par exemple. Yohan Hubert prévient : cela ne sera pas possible avec les petites jardinières connectées d'intérieur, qui dépassent rarement un ou deux litres de contenance, pour des profondeurs très restreintes. «Il y a un rapport assez direct entre le développement de la plante au-dessus du sol et la taille de son système racinaire. Dans un petit pot, le développement restera assez faible, et vous serez rapidement obligé de remplacer les végétaux.»

Une réalité loin de l'image luxuriante que certains fabricants n'hésitent pas à afficher sur leurs articles pour que vous ouvriez votre porte-monnaie. Pas la peine non plus d'investir dans des produits trop coûteux pour éradiquer insectes et maladies sur vos plantes (dire aussi p. 18-19). «La présence de ce genre de problème trahit souvent un déséquilibre sur l'engrais, ou sur l'état de la plante en général», affirme en effet Yohan Hubert. Or, à l'instar du fertilisant, gratuit grâce à du compost ou du jus de lombricomposteur, de nombreux remèdes peuvent être fabriqués à la maison, avec du savon noir ou des plantes sauvages. Des efforts qui vous éviteront de dépenser de l'argent dans des mixtures vendues en jardineries à plus de 20 € le litre.

ATTENTION AUX PRODUITS DE TRAITEMENT

Située dans l'Ain, la scierie Monnet-Sève Sougy s'est lancée dans la fabrication de potagers en bois hors sol, à la demande de clients qui ne trouvaient pas les produits qui leur convenaient. «Beaucoup de collectivités, d'écoles, venaient nous voir parce qu'elles cherchaient des bacs potagers non traités, assez robustes pour résister à la pluie et au gel», confie Olivier Bachelot, directeur commercial jardin au sein de l'entreprise. De fait, la plupart des potagers en bois commercialisés en supermarchés ou en ligne, souvent manufacturés en Pologne, sont traités avec des fongicides par autoclave. Cette technique améliore la résistance de bois assez fragiles comme un grand nombre de résineux ou le chêne, dits de classe 1 ou 2, pour leur conférer les propriétés des classes 3 et 4, plus résistantes aux rigueurs de la météo. Cependant, un tel traitement s'oppose évidemment à la conception d'un jardinage au naturel, et risque même de s'avérer dangereux lorsque des enfants touchent les bacs, ou que vous y cultivez des légumes et des herbes aromatiques.

Pour contourner le problème, Monnet-Sève Sougy a choisi de travailler avec du pin douglas, qui possède naturellement les propriétés de la classe 3 et ne nécessite pas de traitement supplémentaire. L'utilisation de ce bois et la fabrication française ne renchérissent pas beaucoup les produits : les bacs simples sont proposés à partir de 30 €, quand les grands carrés potagers, avec composteur intégré, ne dépassent pas 300 €. Certes, les carrés conçus avec des matières composites, et notamment du plastique, demeurent deux à trois fois moins chers, mais ces matériaux à base de pétrole, bien que solides, ne sont guère en phase avec un objectif de jardinage écologique. O

CHANGEMENT CLIMATIQUE

Faire évoluer ses pratiques

Avec le réchauffement climatique, les habitudes de jardinage changent. Il s'agit de tirer parti de son jardin autrement, moyennant quelques investissements.

Al'été 2022, malgré 33 jours de canicule, nous avons eu une production record. » L'expérience d'Arnaud Vens et de Frédéric Fortin au jardin agro-écologique du Mas de Beaulieu, en Ardèche, prouve que les jardins sont capables de faire face à des épisodes climatiques extrêmes... à condition de suivre les principes du jardinage écologique détaillés dans les pages précédentes. Avec le réchauffement climatique, il faut apprendre à jardiner autrement. «Les hivers plus doux et les printemps plus précoces modifient le calendrier des cultures», observe l'écologue américaine Camille Parmesan, directrice de recherche au Centre national de la recherche scientifique (CNRS). Les étés étant statistiquement de plus en plus chauds, «la morte-saison ne se passe plus en hiver, mais plutôt en été, où les plantes s'arrêtent de pousser», ajoute Jean-Paul Thorez, ingénieur agronome et ancien directeur de l'Agence régionale de l'environnement de Haute-Normandie. Si le calendrier de culture des manuels de jardinage devient de plus en plus caduc, comment s'y retrouver?

«Il ne faut pas planter trop tôt, à cause des phénomènes de faux printemps suivis de gels, note Camille Parmesan, désarmée. Il n'est plus possible de donner une date



Le saviez-vous ?

→ Avec le programme Volon'Terre, formez-vous au jardinage écologique et résilient au jardin du Mas de Beaulieu (Ardèche). Un séjour de deux à trois semaines qui vous coûtera au minimum 5 € par jour, nourriture incluse et aire de camping à disposition.

de plantation précise pour chaque végétal. » Une seule solution : être attentif à la météo et garder en tête que chaque printemps est particulier. Concernant les arbres et les arbustes d'un jardin d'ornement, «il faut revenir à un jardinage à l'automne, afin qu'ils aient le temps de s'enraciner avant un printemps ou un été sec», recommande Thomas Le Rudulier, délégué général de la Fédération des jardineries et animaleries de France.

UNE PALETTE VÉGÉTALE À REVOIR

Ces bouleversements modifient aussi la palette végétale adaptée à votre région. Pour ne pas perdre de temps ni d'argent, «anticipez et plantez des espèces et des variétés qui résistent à la fois aux conditions actuelles et futures», explique Jean-Paul Thorez. Figuiers et oliviers sont, par exemple, de plus en plus adaptés à une bonne partie de la France. Et si les végétaux voyagent avec le climat, ce n'est pas une raison pour arrêter de cultiver les plantes indigènes, précise Antoine Talin, ingénieur en architecture du paysage et fondateur du centre de formation agroécologique Les Alvéoles. «Les plantes locales, comme le cormier, ont eu le temps de développer des symbioses avec les micro-organismes du sol, les champignons mycorhiziens et les



insectes, car elles sont là depuis des centaines et des milliers d'années», insiste-t-il. Antoine Talin indique, en outre, être «de plus en plus confronté à des sols appauvris, lessivés, érodés», avec lesquels il convient de cultiver des plantes fixatrices d'azote, telles que les légumineuses, capables de pousser dans des terres pauvres et de les régénérer. «Mieux vaut réfléchir à ce qui est adapté à son sol et à son climat que de planter des végétaux qu'on a sous la main, et de peiner à les faire survivre», renchérit Arnaud Vens. On peut se renseigner sans rien dépenser en allant interroger ses voisins pour en savoir plus sur sa zone géographique, ou en consultant la carte de son sol sur le site Géoportail, conseille Frédéric Fortin.

RÉCUPÉRER L'EAU, UN ENJEU LORS DES SÉCHERESSES

Pas forcément onéreuses, les cultures hors sol que sont l'aéroponie et l'hydroponie peuvent aussi très bien s'adapter aux grandes chaleurs. «Une fois qu'on a suffisamment d'eau et d'oxygène, plus il fait chaud, plus il fait soleil, plus ça pousse», résume le biologiste Yohan Hubert (lire p. 20-21), spécialiste de la question, qui abattu des records de production en plein été. Au cœur de la crise climatique, l'eau. «Si les précipitations ne diminuent pas – il pleut un peu plus en hiver, un peu moins en été –, le nombre de jours sans précipitations augmente», affirme Marie Arnould, rédactrice en chef du magazine de jardinage bio *Les 4 saisons*. Pour arroser le jardin en période de sécheresse, il devient primordial de récupérer l'eau de pluie, par exemple avec des cuves en PVC (150 € l'unité). Certes, il faut stocker dedans un maximum d'eau, mais surtout dans le sol, qui doit rester vivant et souple. Par ailleurs, un système d'irrigation automatisé (des tuyaux sous les paillis, à l'abri de l'évaporation) permettra d'économiser l'eau, en particulier en climat méditerranéen. L'investissement en vaut la peine. Un kit d'arrosage goutte à goutte par gravité coûte une centaine d'euros tandis qu'un oya (pot en terre cuite poreuse semi-enterré) de 5 litres vaut environ 25 €, mais un seul ne couvrira pas tout votre jardin !

DAVANTAGE DE NUISIBLES

Outre la hausse des températures, les jardiniers devront faire face à «de plus en plus de nuisibles dans leur jardin», constate Camille Parmesan. Elle préconise de ne pas utiliser de techniques agressives pour les repousser, car cela tue aussi les auxiliaires, dont la population s'effondre. Or, en aidant à réguler les ravageurs et en pollinisant les plantes à fleurs, ces derniers jouent un rôle majeur dans les écosystèmes. Les jardiniers ont tout intérêt à agir pour



Cuve de récupération d'eau de pluie et système d'irrigation permettent d'économiser en arrosage.

garantir un maximum de biodiversité sur le terrain.

Au jardin du Mas de Beaulieu, des arbres, des haies, des fleurs et des aromatiques sont plantés tous les ans et ont l'avantage de créer des zones d'ombre et de fraîcheur. «Ils filtrent aussi la pollution atmosphérique, à l'image d'un sol vivant, qui neutralise les polluants dans la terre», énonce Jean-Paul Thorez. Essentielles, les zones d'ombrage peuvent aussi être créées à partir d'ombrières, de canisses ou de lianes. Sans rien acheter ou presque : «Des cagettes retournées ou des draps fixés avec des fers à béton font l'affaire», détaille Marie Arnould. Sans oublier, dit-elle, l'installation de brise-vent, afin d'éviter l'évapotranspiration. Comment jardiner par 40 ou 45 °C? «Il ne faut pas toucher au sol pendant les périodes de grand froid comme de grande sécheresse», répond Frédéric Fortin. Après le printemps, où le plus gros du boulot a été fait, l'été est dédié à l'entretien des cultures et des récoltes, très tôt le matin si besoin. Camille Parmesan conclut: «Avec le changement climatique, tout demandera plus de travail, mais le jardinage peut rester une activité peu chère.» O



Le saviez-vous?

→ Évitez de planter des arbres au beau milieu du potager : à côté des légumes très demandeurs en compost, ils risquent d'être suralimentés et fragilisés. Installez-les plutôt en périphérie.



S'INFORMER pour mieux s'adapter

Face aux évolutions du climat, il faut s'adapter. Certains experts cités (Perrine Bulgheroni, Frédéric Fortin, Jean-Paul Thorez, Arnaud Vens) sont auteurs de livres sur le jardinage écologique

et le changement climatique, édités par Actes Sud, Terre Vivante ou Ulmer, qui se trouvent facilement sur Internet. À lire aussi, notre *Que Choisir Pratique - Jardin écoresponsable* (n° 139, mars 2024).

LOGEMENT

Comment aider vos enfants

Pour bon nombre de Français, notamment les étudiants et ceux démarrant leur vie professionnelle, se loger constitue un vrai défi. Dans certaines grandes villes (Paris, Toulouse, Rennes...), le long du littoral atlantique ou dans les régions frontalières, louer un bien relève même du parcours du combattant. Et il est tout aussi difficile de devenir propriétaire de sa résidence principale (comme 6 ménages sur 10, selon l'Insee), au regard du coût du crédit - bien qu'il baisse un peu depuis quelques mois - ou des prix au mètre carré. Alors, si vos enfants cherchent un toit, quelle meilleure solution que l'entraide familiale ? Mais attention ! S'il existe de multiples façons de leur donner un coup de pouce salvateur, il faut faire les choses dans les règles pour éviter toutes querelles fratricides ou des regards trop insistants de l'administration fiscale. Voici sept solutions potentiellement faciles à mettre en œuvre.

PAR ROSELYNE POZNANSKI



1 AVANCER DES FONDS POUR UN ACHAT IMMOBILIER

Etablir un contrat de prêt avec ses enfants afin qu'ils financent plus aisément l'acquisition d'un bien est monnaie courante. Reste que cela nécessite de disposer de suffisamment de liquidités, de surcroît facilement mobilisables.

PRINCIPE C'est extrêmement simple : vous ou toute autre personne (une tante, un oncle...) acceptez de mettre à la disposition de votre enfant une certaine somme, qui sera remboursable selon des modalités de restitution (échéances, taux, durée du prêt...) fixées conjointement. Les deux parents peuvent décider ensemble ou séparément d'une telle avance familiale, laquelle ne comporte aucune limite de montant. Il est possible de réaliser cette opération sous seing privé, mais l'aide d'un notaire est conseillée si le prêt s'avère important.

FORMALITÉS Un contrat en deux exemplaires doit être établi. La réglementation l'exige d'ailleurs si le prêt est égal ou supérieur à 1 500 € (décret n° 80-533 et art. 1359 du Code civil). En outre, si ce montant (ou la somme de plusieurs prêts familiaux accordés au cours de la même année civile) excède 5 000 €, vous et votre enfant êtes tenus, chacun de votre côté, d'en informer l'administration fiscale au moment de votre déclaration de revenus – soit en 2026 pour un prêt conclu cette année. À défaut, vous êtes passible d'une amende de 150 €. Si vous la faites sur papier, vous aurez à remplir le formulaire 2062 ou Cerfa n° 10142. Cependant, dans le cas où vous sollicitez un notaire, c'est lui qui se chargera de déclarer le prêt. Par ailleurs, en tant que prêteur, vous devez indiquer chaque année les intérêts perçus sur vos capitaux mobiliers (formulaire 2042).

PRÉCAUTIONS À PRENDRE Un taux d'intérêt fixé librement (symbolique ou alors inférieur aux taux pratiqués par les banques) et un échéancier de remboursement font toujours partie du contrat de prêt. Votre enfant, lui, doit réellement rembourser l'avance de fonds – de façon régulière, comme pour un prêt amortissable classique, ou en une fois au terme du contrat s'il s'agit d'un prêt in fine. Tandis que de votre côté, il faut garder les preuves de ces versements (relevés de compte, photocopie des chèques...). Attention ! Contrairement à une idée reçue, la somme prêtée «constitue une charge comme une autre, qui sera comptabilisée par les banques pour évaluer le taux dendettement du candidat à l'emprunt», souligne Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artémis Courtage.

RISQUES Si votre enfant ne vous rembourse que partiellement, voire pas du tout, le fisc peut estimer qu'il s'agit d'une donation déguisée (surtout pour des montants élevés), ce qui vous expose à diverses pénalités (intérêts de retard...). De leur côté, les frères et sœurs n'ayant pas bénéficié d'un tel avantage sont en droit de réclamer sa prise en compte au moment de votre succession (y compris si elle intervient plus de 15 ans après la date du prêt), avec les risques de réévaluation de la somme prêtée au pro rata de sa quote-part, au jour de votre décès, dans le financement du logement. Pour éviter d'en arriver à un tel scénario, «il est possible à tout moment de transformer ce prêt en abandon de créance, c'est-à-dire en donation ou, mieux encore, en donation-partage au profit de tous les enfants, ce qui fige la somme», souligne Karine Duvernier, notaire à Arras (62) et membre du Groupe Monassier. ➤



BLACKCAT/ISTOCK

2

DONNER DE L'ARGENT AVEC OU SANS CONDITION D'EMPLOI

Les dons manuels d'argent ont l'avantage de la simplicité, puisqu'un virement suffit à les matérialiser. En outre, les montants qu'il est aujourd'hui possible de transmettre sont particulièrement importants.

PRINCIPE Trois dispositifs sont mobiliers pour donner un coup de pouce à un enfant qui souhaite acheter. Le premier, de loin le plus simple, est le don familial, exonéré de droits à hauteur de 31865 € par parent et par enfant (63730 € pour un couple). Le deuxième consiste en une donation, libérée de droits elle aussi dès lors qu'elle n'excède pas 100 000 € par parent et par enfant (200 000 € pour un couple). À noter : ces deux opérations sont renouvelables tous les 15 ans, sans taxes à payer. Le troisième dispositif, très récent, est applicable depuis le 15 février et jusqu'au 31 décembre 2026. C'est également un don d'argent, qui vient s'additionner aux deux précédents, à hauteur de 100 000 € par donneur (père, mère, grands-parents,

et aussi oncles ou tantes, à condition qu'ils n'aient pas eux-mêmes de descendants, et uniquement pour les enfants de leurs propres frères et sœurs), dans la limite de 300 000 € par donataire (bénéficiaire du don).

FORMALITÉS Quelle qu'en soit la forme, le don manuel n'impose pas forcément de recourir à un notaire, mais il est obligatoire de le déclarer au fisc. Et c'est à votre enfant qu'il revient de le faire – en ligne ou via le formulaire 2735-SD – dans un délai de 30 jours après réception. Si vous avez plusieurs enfants, et que «vous ne pouvez pas les



Avant de choisir une solution, vérifiez toujours quelles précautions prendre.

gratifier tous en même temps des mêmes montants», passer par le notaire est judicieux. De fait, «il faut avoir conscience d'effectuer soit une donation en avancement de part successorale, qui nécessitera un rappel civil au moment de votre succession, soit une donation hors part successorale», note M^e Karine Duvernier, notaire à Arras.

PRÉCAUTIONS À PRENDRE À la différence du don familial et de la donation classique, le don supplémentaire de 100 000 €, possible donc jusqu'à fin 2026, doit être fléché, dans les six mois suivant son versement, vers l'acquisition d'un logement neuf (ou en l'état futur d'achèvement) servant de résidence principale au donataire (ou à un locataire, hors membres de la famille) durant au moins cinq ans. Il peut aussi être utilisé pour des travaux de rénovation éligibles à MaPrimeRénov' dans une résidence principale.

RISQUES Un don d'argent simplement déclaré ne peut pas comporter de conditions d'emploi (un achat immobilier obligatoire ou une interdiction de mise en communauté du logement, par exemple), à l'inverse d'un don formalisé par un acte authentique. Par ailleurs, en ce qui concerne le don temporaire affecté à une résidence principale neuve, si la condition d'occupation de cinq ans n'est pas respectée, des droits de donation peuvent être calculés rétroactivement par le fisc. ○



Le don peut servir à payer des travaux de rénovation énergétique.

CÉDER SES DROITS À PRÊT Bonne ou mauvaise idée ?



Un Français sur sept détient actuellement un plan épargne logement (PEL)⁽¹⁾. Si vous êtes concerné, faut-il céder à votre enfant vos droits à prêt, comme la réglementation l'autorise en cas de plan de plus de trois ans? La réponse est nuancée... Certes, cette opération lui permettra d'obtenir un meilleur crédit (montant plus élevé ou durée plus longue), surtout si le PEL a été ouvert entre le 1^{er} février 2016 et le 31 décembre 2022, avec un taux

particulièrement compétitif de 2,7 ou 2,2 % l'an, hors assurances. Mais, de votre côté, mesurez l'opportunité de ce transfert à l'aune des intérêts que vous pouvez percevoir chaque année : 3,27 % par an hors prime d'État, pour un plan ouvert avant le 31 juillet 2003, par exemple. Et même davantage pour les générations plus anciennes!

(1) Selon le rapport annuel de la Banque de France sur l'épargne réglementée 2023, publié en juillet 2024.



3 LOUER UN BIEN À UN PROCHE

A condition d'être anticipée, cette solution peut s'avérer pertinente. Elle exige cependant de savoir disposer bons sentiments et finances... **PRINCIPE** Il est possible de donner congé à un locataire si l'on justifie, en tant que bailleur, «du caractère réel et sérieux de sa décision de reprise» du logement (art. 15 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989). Sous réserve de tout faire dans les règles (préavis envoyé au moins six mois avant la fin du bail pour un bien non meublé, mention du nom, de l'adresse et du lien de parenté du bénéficiaire de la reprise...), rien ne s'oppose donc à ce qu'un parent récupère un bien pour y loger son enfant (ou un descendant). Mieux: si ce logement a été acquis dans le cadre du dispositif Pinel, il peut lui louer sans remise en cause de la réduction d'impôt, dès lors que l'enfant n'est plus rattaché à son foyer fiscal et a des revenus inférieurs aux plafonds applicables.

FORMALITÉS Mis à part la rédaction d'un bail en bonne et due forme, elles sont réduites au minimum.

PRÉCAUTIONS À PRENDRE «Quand on loue à un proche, il est tentant de le faire à un prix bien inférieur à ce qu'il devrait être, d'autant qu'en percevant moins de loyers, on paye

moins d'impôts», indique Emmanuel Narrat, dirigeant fondateur d'Haussmann Patrimoine. Toutefois, on risque alors le redressement! Pour l'éviter, il faut «pratiquer un loyer identique à celui que l'on demanderait à un tiers, ou s'appuyer sur l'avis d'une agence immobilière. À défaut, on trouvera des petites annonces avec des loyers comparables afin de prouver, le cas échéant, qu'on n'est pas hors marché». Dans le même esprit, établir des quitances de loyers et conserver la trace des versements est impératif.

RISQUES Ils sont du côté du fisc, qui «peut estimer que les revenus fonciers perçus par les parents ne correspondent pas à la valeur locative réelle du bien», explique Frédéric Logeart, notaire à Reims (51), membre du Groupe Monassier. Il est alors en droit de les redresser à hauteur des montants de loyers qu'il estime non perçus, voire de leur appliquer des pénalités de 40 % sur les revenus soustraits à l'impôt.» De même, s'il y a déduction de charges (travaux de copropriété, intérêts d'emprunt...) créant un déficit foncier, «l'administration fiscale sera très regardante, et n'hésitera pas à sanctionner les propriétaires ayant minoré le loyer», assure Stéphane Jacquin, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Lazard Frères Gestion. □

4 OFFRIR UN LOGEMENT QUE L'ON POSSÈDE

Pour effacer une plus-value taxable, il peut être judicieux de donner un bien, quitte à ce que l'enfant qui en profite le revende aussitôt après.

PRINCIPE Ce mécanisme permet d'effacer l'impôt à payer sur la plus-value immobilière et, pour les personnes assujetties à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), de sortir ce bien de leur patrimoine taxable.

FORMALITÉS Toute donation d'un bien immobilier (ou d'un terrain) exige de recourir à un notaire. Même s'il s'agit d'un bien propre à un seul des deux parents (car reçu en héritage, par exemple), l'abattement de 100 000 € par enfant et par parent joue deux fois, ce qui est loin d'être négligeable. De plus, les droits dus au-delà de 200 000 € bénéficient deux fois des tranches les plus basses du barème progressif des droits de donation.

PRÉCAUTIONS À PRENDRE Il est possible d'insérer, dans l'acte de donation, des conditions telles qu'une interdiction de mise en communauté du bien donné, ce qui évitera, en cas de décès de votre enfant ou de changement matrimonial ultérieur, la transmission du bien à son conjoint ou partenaire de pacs (cette interdiction joue tant que les donateurs sont en vie, mais pas après leur décès).

RISQUES Ils se situent du côté des autres enfants, puisqu'une donation (sauf si elle est effectuée «hors part successorale», ce qui permet d'avantage un enfant par rapport aux autres) est rapportable à votre succession. Le donataire peut alors avoir à verser une indemnité de rapport, calculée sur la base de la valeur du bien (s'il l'a encore) au jour de votre décès, et non sur la base de la valeur transmise. □ →

5 VENDRE UN DE SES BIENS IMMOBILIERS

Pour qu'elle soit parfaitement incontestable, cette opération ne doit pas être «hors sol». D'où l'importance de fixer le juste prix du bien.

PRINCIPE Plutôt que de vendre un de vos biens à une personne tierce, vous le cédez à un de vos enfants. Rien ne vous empêche, préalablement, de lui faire un don d'argent, surtout si vous n'avez pas utilisé les abattements de 31865 € et de 100 000 € au cours des 15 années précédentes.

FORMALITÉS Toute cession d'un bien immobilier, y compris à l'un de vos enfants, se fait obligatoirement avec l'aide d'un notaire.

PRÉCAUTIONS À PRENDRE Si le prix de vente peut ne pas se situer dans la fourchette

haute du marché, il doit impérativement être en corrélation avec la réalité. Il n'est pas question, par conséquent, de vendre à un prix particulièrement décoté.

RISQUES Au mieux, un prix sous-évalué expose l'enfant acheteur à un recalculation, par l'administration fiscale, des droits de vente sur la base d'une valeur vénale réelle. Mais au pire, elle pourrait considérer qu'il s'agit là d'une donation déguisée et la taxer comme telle ! Sans oublier les frères et sœurs qui sont susceptibles de réagir au moment de votre succession, arguant qu'un tel achat à prix « cassé » s'apparente à une donation et doit être rapporté dans la succession. ○



AZMAN JAKA/ISTOCK

Prenez garde de ne pas avantagez un de vos enfants plus que les autres.

6 METTRE À DISPOSITION UN LOGEMENT GRATUITEMENT

Voici une solution très intéressante pour les personnes dont le patrimoine immobilier est important ou qui sont fortement fiscalisées.

PRINCIPE Il s'agit de céder à un enfant la jouissance gratuite d'un logement pour une durée déterminée (en ayant respecté un préavis de six mois auprès du locataire en place), tout en conservant la nue-propriété. Il est aussi possible, et parfois même préférable, de lui céder les loyers encaissés afin de l'aider à se payer une location ou à rembourser un emprunt immobilier. Ce mécanisme de donation temporaire d'usufruit a des avantages fiscaux non négligeables. Dans le premier cas, vous êtes en mesure de sortir de votre base d'imposition la valeur en pleine propriété de ce logement - ce qui peut vous permettre de ne plus payer l'impôt

sur la fortune immobilière si vous y êtes assujetti. Dans le second cas, «plutôt que de percevoir des loyers qui seront évidemment fiscalisés, puis de donner cet argent à un enfant et d'être potentiellement taxé sur ce don, cela a du sens de transmettre directement les loyers encaissés, le temps des études notamment, car cela diminue votre imposition à la fiscalité immobilière», souligne Emmanuel Narrat, dirigeant d'Hausmann Patrimoine.

FORMALITÉS Cet acte nécessite un notaire, car des droits de donation sont à payer. Ils représentent 23 % de la valeur en pleine propriété du logement par période de 10 ans (art. 669 du Code général des impôts), quel que soit votre âge ou celui de l'usufruitier, «y compris si l'usufruit dure moins longtemps», fait remarquer Stéphane Jacquin, du cabinet Lazard Frères

Gestion. Pour un bien valant 200 000 €, ils s'élèvent donc à 46 000 € (200 000 € × 23 %), mais si vous n'avez pas «utilisé» l'abattement dédié aux donations entre parent et enfant, qui se reconstitue tous les 15 ans et se monte actuellement à 100 000 €, vous en serez exonéré. Seul le coût de l'acte notarié sera à votre charge (de 1 000 à 2 000 € TTC).

PRÉCAUTIONS À PRENDRE «La convention de prêt à usage, ou commodat, consentie par des parents au profit d'un de leurs enfants, devra, par exemple, préciser qu'il s'agit d'une modalité d'exécution de leur obligation d'entretien; l'échéance de restitution devra être indiquée, et la faculté de sous-location exclue afin d'éviter la requalification en donation. C'est une manière de désamorcer une bombe au moment de la succession», insiste M^e Frédéric Logeart, membre du Groupe Monassier Reims.



LES AIDES auxquelles on ne pense pas toujours

Afin d'aider son enfant à décrocher une location agréable et bien isolée, il est possible de se porter caution solidaire de ses loyers et charges, « ce qui confère au bailleur une garantie supplémentaire et peut faire la différence quand il s'agit de départager plusieurs bons dossiers », indique Emmanuel Narrat, d'Haussmann Patrimoine. Vous pouvez aussi signer

le bail à sa place, mais cela le privera, entre autres, de l'aide personnalisée au logement. S'il est dans le besoin et n'est plus rattaché à votre foyer fiscal, vous avez le droit de lui verser une pension alimentaire et de la déduire de votre revenu global (6 807 € maximum pour 2024). Autre solution : lui permettre, à travers une SCI familiale, de décrocher un crédit et de devenir propriétaire.

7 ACHETER ENSEMBLE MAIS EN DÉMEMBRANT

RISQUES Il est tout à fait courant de prêter un logement à un enfant sans contrepartie financière ni acte notarié en ce sens (nettement moins de lui rétrocéder tout ou partie des loyers sans recourir aux services d'un notaire). Cependant, faute de loyers perçus, vous ne serez plus en mesure de déduire, le cas échéant, les charges supportées pour ce bien (travaux, intérêts d'emprunt...). Ce qui n'est d'ailleurs pas le plus grave. En effet, si la mise à disposition gratuite dure plusieurs années, « un risque de requalification en donation existe. Il s'avère alors judicieux de traiter celle-ci du vivant des parents, par réincorporation dans le cadre d'une donation-partage. Le but est de rétablir l'équilibre, toujours souhaitable, entre tous les enfants », souligne M^e Frédéric Logeart. ○

Cette technique permet de minorer ou d'effacer les droits de donation. Elle est d'autant plus judicieuse que les parents sont encore jeunes.

PRINCIPE Les parents et leur enfant achètent le bien ensemble en démembrément. L'enfant acquiert directement la nue-propriété et ses parents ont l'usufruit, « sachant qu'ils peuvent tout à fait décider de ne pas utiliser ni de louer le bien, et de le laisser à la disposition de leur enfant sans que l'administration fiscale ait à y redire », détaille M^e Frédéric Logeart, notaire à Reims.

FORMALITÉS Le recours à un notaire est obligatoire pour formaliser l'achat.

PRÉCAUTIONS À PRENDRE L'opération peut être optimisée en étant précédée, au profit de votre enfant, d'une donation

à hauteur de 100 000 € et d'un don familial de 31 865 €, tous deux totalement exonérés de droits. « Par rapport à un achat en pleine propriété, acquérir la seule nue-propriété et en avoir un usage immédiat, avec l'accord du ou des usufruitiers, permet de viser un logement plus grand. Ce mécanisme a un effet de levier puissant », indique M^e Frédéric Logeart. Par ailleurs, l'enfant nu-propriétaire et les parents usufruitiers doivent financer les frais d'acte notarié à hauteur de leurs droits respectifs.

RISQUES Si l'enfant nu-propriétaire ne paye pas les frais d'acte à hauteur de ses droits, le fisc peut considérer qu'ils ont été réglés par ses parents, et donc requalifier l'opération en donation et appliquer des taxes. ○



ZOOM SUR UNE ARNAQUE

La fraude au carré

Un lecteur de *Que Choisir* nous a raconté le piège dans lequel il était tombé. À partir de ce témoignage, nous déroulons les étapes d'une escroquerie financière réalisée en bande organisée.

PAR PASCALE BARLET
ILLUSTRATIONS CLOD



1 DE FAUX CONSEILLERS BANCAIRES VOUS APPELLENT

À l'issue d'un premier démarchage téléphonique, la victime, abusée par un faux banquier, investit dans des actions TotalEnergies, pour près de 2 500 €. Dans un second temps, une autre personne la contacte. Un pseudo-chargé de clientèle (membre de la bande) prétend appeler de la part de son collègue. Il cherche à lui vendre de nouveaux produits financiers et lui propose des actions Tesla. Très sympathique, il semble bien connaître l'univers boursier. Le client est en confiance.



L'AVIS DE L'EXPERT « Méfiez-vous des rendements »

FLORENCE CORNE Adjointe à la directrice des relations avec les épargnants et de leur protection de l'Autorité des marchés financiers (AMF)

Que Choisir Budgets L'usurpation d'identité de conseillers bancaires par des escrocs augmente-t-elle ?

FLORENCE CORNE Ce phénomène est de plus en plus fréquent, qu'il s'agisse d'usurpation des autorités et de leurs collaborateurs, de celle des établissements financiers et de leurs conseillers, ou encore de celle d'entreprises non financières. Un tiers des arnaques reposent

sur des usurpations signalées à l'AMF utilisent son identité de manière frauduleuse.

QCB Certaines victimes doutent, mais vont quand même au bout du processus de l'escroquerie. Comment l'expliquez-vous ?

F.C. Personne n'est à l'abri ! Selon le dernier baromètre de l'AMF, 15 % des Français estiment avoir déjà été victimes d'une arnaque sur un placement financier. Les hommes



Le conseil de Florence Corne : ne jamais se précipiter.

MON PORTRAIT PRO

2 TOUT EST FAIT POUR VOUS RASSURER

En proie à des doutes, le consommateur vérifie l'identité de son interlocuteur sur Internet et constate qu'il est bien chargé de clientèle pour une banque belge. Il découvre aussi avoir accès à un compte personnel présentant notamment ses précédents investissements et son numéro de client. Rassuré et séduit par ce site frauduleux très bien fait, il décide d'investir près de 45 000 €.



3 VOUS ABANDONNEZ TOUTE PRUDENCE

Le client se rend à sa banque pour faire enregistrer la transaction. Le lendemain, l'escroc l'appelle : il faut annuler l'opération à la suite d'une erreur et virer l'argent sur un autre compte dont il transmet les coordonnées. La victime retourne à sa banque pour s'exécuter. Une conseillère financière l'avertit que ce procédé ressemble fort à une arnaque. Peu satisfait de son agence, l'épargnant s'entête. La banquière lui demande alors de signer une décharge. La somme est virée sur le compte frauduleux.

AVOIR LES BONS RÉFLEXES



1 Ne répondez jamais à un appel de votre conseiller bancaire si vous n'avez pas au préalable autorisé votre banque à vous contacter de cette manière. Et en cas de doute,appelez la banque pour vérification. En règle générale, mieux vaut aller en agence ou communiquer via l'application.

2 Portez plainte s'il est trop tard au commissariat, avec le maximum de preuves et de détails. C'est la première chose à faire.

3 Contactez votre banque pour lui demander un remboursement. Les chances d'aboutir sont minces, car il s'agit d'un paiement autorisé.

4 Signalez l'escroquerie à l'Autorité des marchés financiers (AMF) et sur la plateforme gouvernementale Cybermalveillance.

trop beaux pour être vrais »

de moins de 35 ans semblent plus réceptifs aux messages incitant à investir dans des produits promettant l'enrichissement rapide. Véhiculés notamment par les réseaux sociaux, ils vantent des rendements trop beaux pour être vrais.

QCB Quels conseils donneriez-vous pour éviter de se faire piéger ?

F.C. Le premier des réflexes est de ne jamais se précipiter. Si l'on vous propose des rendements élevés en minorant les risques, méfiez-vous. Dans la mesure du possible,

renseignez-vous sur votre interlocuteur et posez-lui des questions. Afin de vérifier que les acteurs et leurs offres sont autorisés, consultez les registres des autorités dédiées (Regafis et Oris). Une liste blanche et une liste noire (acteurs non autorisés) sont également disponibles sur le site internet de l'AMF. Au moindre doute, contactez notre équipe Épargne info service. O

Pour plus d'informations, rendez-vous sur Protectepargne.amf-france.org.

ASSURANCE HABITATION Ne payez pas trop cher !

L'assurance multirisque habitation est obligatoire. Cependant, si tous les contrats offrent un même socle de garanties, leur mise en application diffère. Faites le point, pour ne pas débourser un euro de trop.

PAR MARIE PELLEFIGUE

Mauvaise nouvelle : en 2025, les tarifs des assurances multirisques habitation (MRH) ont augmenté sur tout le territoire, avec des progressions moyennes de plus de 10 %. Cette flambée est principalement due aux hausses des coûts d'indemnisation. En effet, la guerre en Ukraine a fait bondir le cours des matières premières, renchérisant les réparations. Le nombre de sinistres a, lui aussi, suivi une courbe ascendante, notamment dans les copropriétés anciennes peu ou pas entretenues. En outre, à cause de l'aggravation des risques climatiques, l'État a imposé une majoration de la prime catastrophe naturelle (Cat-Nat), qui finance le régime d'indemnisation des victimes et pèse sur tous les contrats. Le 1^{er} janvier 2025, elle est passée de 12 à 20 %. Alors, pour être certain que le prix de votre MRH correspond bien à la couverture dont vous avez besoin, suivez nos conseils.

ANALYSEZ LA QUALITÉ DE VOTRE CONTRAT

Les compagnies d'assurances fixent leurs tarifs en fonction de leur perception du risque (incendie, dégât

des eaux, cambriolage...). Or, leurs calculs sont réalisés à partir de statistiques qui leur sont propres. C'est la raison pour laquelle, par exemple, un assureur qui s'avère bon marché à Lille (59) peut afficher des tarifs moins intéressants à La Rochelle (17), ou qu'une compagnie comptant une majorité de propriétaires de maisons dans son portefeuille n'aura pas les mêmes montants moyens de sinistres qu'une société qui assure surtout des petits appartements.

Il est donc important d'intégrer cette donnée avant de choisir son assureur. Toutefois, attention : si le prix d'une MRH est un point capital, ne vous laissez pas séduire par le tarif le plus bas possible, car il faut impérativement examiner un deuxième paramètre : la couverture offerte par le contrat en cas de sinistre. Là également, le marché est très hétérogène, car certaines compagnies insèrent de hauts niveaux de franchises, quand d'autres limitent les garanties, ou encore en incluent en option payante, ce qui fait grimper la note.

Avant de souscrire, il convient donc d'analyser la qualité du contrat et, surtout, de vérifier qu'il correspond à ses besoins. «Le principal sujet avec l'assurance est son utilité réelle, et non sa rentabilité immédiate», met en garde Carole Thoumelin, responsable du

pôle offre et marketing chez Pacifica (une filiale du Crédit agricole). Inutile de disposer d'options facturées si vous ne vous en servez jamais ou, à contrario, de risquer des franchises élevées alors que votre budget serré ne vous permet pas d'assumer une série de petits sinistres.

Le dernier facteur jouant sur le prix des contrats est le type et la qualité du service. Fréquemment négligé, ce critère s'avère pourtant essentiel. De fait, si vous avez souscrit via un courtier de proximité, ce dernier

Derrière les tarifs les plus bas, des franchises élevées

sera apte à vous conseiller sur les formules, et à vous épauler en cas de problème. Si vous n'êtes pas technophile, que vous habitez un bien qui sort de l'ordinaire (maison de caractère, nombreuses dépendances, secteur à risque...) ou que votre patrimoine est particulier (collection d'ouvrages anciens, matériel hi-fi ou électronique dernier cri...), mieux vaut opter pour cette solution.



S. SKAFAR/ISTOCK

Adaptez le niveau de votre garantie à la taille du logement et à la valeur du capital à protéger.

En revanche, pour un petit appartement sans mobilier ni objet de valeur, vous aurez intérêt à préférer une assurance basique ou celle d'un néoassureur, souscrite en ligne en trois clics, bien moins coûteuse. La condition? Accepter un conseil générique et un règlement de sinistres dématérialisé, ou réalisé via une plateforme téléphonique.

FAITES JOUER LA CONCURRENCE

Pour toutes les raisons précédemment évoquées, les écarts de cotisation annuelle varient, sur une formule comparable, du simple au triple. Malgré tout, beaucoup de consommateurs se contentent, lorsqu'ils reçoivent leur échéancier de primes chaque année, de relever les hausses et de les accepter avec fatalisme.

C'est une erreur! Dans le domaine de la MRH comme de l'automobile, la fidélité n'est pas récompensée. En effet, pour attirer de nouveaux clients, tous les assureurs appliquent des prix d'appel la première année. Ensuite, ils augmentent les tarifs et les anciens contrats perdent leur compétitivité. Si on veut éviter de se retrouver piégé, «*il faut régulièrement, c'est-à-dire a minima tous les deux ans, faire le tour de la concurrence, afin de vérifier que sa couverture n'est pas facturée trop cher par rapport au marché, qui évolue assez rapidement*», conseille Julien Fillaud, directeur d'Hyperassur. Pour cela, passez par des comparateurs (LeLynx, Lesfurets, Meilleurtaux, UFC-Que Choisir...), ou rendez-vous sur le site de votre assureur, pour mettre votre contrat en balance. À la clé: des économies atteignant parfois 40%.

Regarder ce que propose le marché a un autre avantage majeur: cela vous donne l'occasion de réévaluer vos besoins et d'adapter votre couverture en choisissant, éventuellement, une formule qui vous convient mieux. Le but? Éliminer les options, anciennes ou nouvelles, inadaptées à votre profil, et en souscrire d'autres correspondant à l'évolution de votre situation (immobilière, mobilière...). À titre d'exemple, de plus en plus de contrats MRH disposent désormais d'une garantie, souvent payante, qui assure les vélos électriques contre les vols. Séduisante sur le papier, elle s'avère inutile si vous roulez avec une bicyclette musculaire. «*L'analyse méticuleuse et régulière de son contrat permet de trouver de nouvelles assurances plus protectrices à tarif équivalent, ou d'autres, moins chères, qui offrent des garanties comparables*», affirme Julien Fillaud. →



Au-delà de 30 ou 40 m², une pièce compte parfois double pour les assureurs.

SOUTH AGENCY/ISTOCK

→ Soyez aussi vigilant sur les garanties incluses dans la MRH, car «il existe des formules qui n'intègrent pas de couverture vol. Elles sont destinées à ceux qui estiment que le contenu de leur habitation ne mérite pas cette protection particulière», souligne Carole Thoumelin. Il s'agit essentiellement des contrats d'entrée de gamme, surtout adaptés aux petits logements avec peu de valeurs mobilières à assurer. Évitez-les si vous possédez beaucoup de meubles, du matériel hi-fi, de l'électroménager et que vous vivez dans une grande maison.

ADAPTEZ LES GARANTIES DE BASE

Un contrat multirisque habitation assure à minima contre les dégâts des eaux, l'incendie et les catastrophes naturelles. Il donne, en outre, une garantie responsabilité civile qui couvre les dommages que vous ou un membre de votre foyer assuré pourriez provoquer chez autrui. À cela s'ajoute, dans la grande majorité des cas, une garantie vol. Cependant, malgré un tel socle commun, chaque contrat prend en compte de manière différente, ensuite, les sinistres et leur règlement.

Premier point: les montants couverts diffèrent. Le capital mobilier assuré peut aller du simple au triple pour la même surface de logement. Les assureurs l'évaluent entre 10 000 et 30 000 € en moyenne par pièce. D'autres ajoutent parfois à ce montant un plafond global d'indemnisation qui peut être très bas, et largement insuffisant pour une grande maison. À ce propos, vérifiez la définition du nombre de pièces, car certaines compagnies considèrent qu'un grand séjour de plus de 30 ou 40 m² compte pour deux, et d'autres non. Attention, en cas de déclaration erronée de votre part, votre indemnisation risque d'être réduite proportionnellement. Soyez bien attentif sur ces points, parce que même si les plafonds d'indemnisation paraissent importants, ils ne seront pas forcément suffisants pour remplacer tout ce que vous pourriez perdre lors d'un sinistre grave (un incendie, notamment). Si vous possédez des meubles de valeur ou encore un niveau élevé d'équipement (bibliothèque de livres anciens, écran plat dernier cri, matériel informatique coûteux, électroménager haut de gamme, vêtements griffés...), choisissez sans hésiter une formule qui garantit des montants

supérieurs. Vous paierez plus cher, toutefois vous serez mieux protégé en cas de grosse catastrophe.

Deuxième point: examinez si le capital couvert inclut les objets de valeur. En général, ils dépendent d'une couverture à part, avec un plafond différent. La plupart du temps, il s'agit des biens en métal précieux, de ceux qui intègrent des pierres précieuses, mais aussi des œuvres d'art (tableaux, statuettes, tapisseries, fourrures, montres onéreuses...) et de collection. Certains contrats intègrent, en plus, les caves à vins avec des grands crus. Sachez que «ne sont jamais considérés comme des objets de valeur le matériel hi-fi, vidéo, informatique et les appareils électroménagers», énonce Julien Hue, directeur de l'offre assurance dommages à la Macif. Voyez également s'il existe un plafond par bijou ou objet de valeur, car c'est parfois le cas. Pour être certain d'être parfaitement couvert, faites une évaluation rapide de ces biens spécifiques et, si besoin, demandez à votre assureur d'augmenter les plafonds de couverture. En outre, ménagez-vous des preuves de leur existence : photographiez-les et, surtout, faites-les expertiser assez régulièrement par un professionnel qui vous délivrera un avis de valeur.

MOBILIER ET IMMOBILIER Trois points de vigilance

Cette précaution est salutaire. «Si conserver des factures est utile pour l'indemnisation, cela ne donne qu'une indication du prix initial du bien, et pas forcément de la valeur actualisée», remarque un courtier en assurances.

Troisième point: après un sinistre, vérifiez si votre assureur va vous rembourser vos affaires pour leur valeur à neuf ou de remplacement, ou s'il calculera le dédommagement après avoir déduit une vétusté - en général, de 5 à 25% si c'est le cas. «Une grille de vétusté doit être précisée dans le contrat. Elle indique les taux appliqués, qui varient selon la nature des biens. Elle ne sera pas la même, par exemple, sur du mobilier et du matériel électronique», précise Carole Thoumelin.

Gare à la garantie équipement à neuf, car il existe des subtilités : certaines formules, les plus chères, vous protègent de façon illimitée quel que soit l'âge du bien sinistré ; d'autres ne couvrent que quelques biens à neuf ; d'autres encore les soumettent à un coefficient de vétusté. Ces dernières fixent des durées au-delà desquelles le mobilier n'est plus remboursé, s'il a plus de 10 ans par exemple. À fuir si vous êtes adepte de meubles chinés et de pièces vintage. Enfin, regardez le montant des franchises du contrat, car si elles sont élevées et que vous subissez un petit sinistre, comme un dégât des eaux sans gravité, votre assurance ne vous indemnisa rien, ou très peu.

TENEZ COMPTE DES CONDITIONS PARTICULIÈRES

Avant de signer, lisez les conditions qui précisent les modalités à remplir pour être pris en charge. Par exemple, si votre logement se trouve en rez-de-chaussée, les fenêtres doivent fréquemment être munies de barreaux ou de volets pour que la garantie vol s'applique. Même obligation, parfois, sur votre porte d'entrée, à doter d'une serrure trois ou cinq points, voire d'une porte blindée au-delà →

1 Dans le détail des clauses

Avec une garantie valeur de reconstruction matériau à l'identique (pierres de taille, ardoises vernissées...), l'assureur règle les réparations d'un sinistre sur la même base. Mais s'il s'agit d'une garantie valeur de reconstruction (matériaux modernes), il rembourse sur la base de ce qui est actuellement utilisé (parpaings, tuiles usinées...).

2 Recours à l'expert d'assuré

Vous êtes victime d'un sinistre grave dépassant plusieurs milliers d'euros ? Faites-vous assister d'un expert d'assuré. Mieux vaut recourir à ses services dès la déclaration du sinistre, mais il peut aussi intervenir en cours de route, jusqu'au règlement du dossier. Ce professionnel indépendant connaît les subtilités des contrats, maîtrise le droit des assurances et possède de solides connaissances techniques. Il discutera donc d'égal à égal avec l'expert de la compagnie d'assurances et négociera votre indemnisation. Il fera aussi en sorte que votre affaire ne traîne pas pour toucher rapidement ses honoraires. Ces derniers oscillant entre 5 et 12% du montant du sinistre, il a intérêt à ce que la somme proposée par votre assureur soit juste. Pour choisir un expert, privilégiez les cabinets adhérents de l'Upemeic

ou de la Fedexa : ces deux syndicats vous fourniront une liste d'affiliés respectant un code de déontologie.

3 Couverture pour les bailleurs

Si vous mettez un bien en location, votre locataire doit souscrire une multirisque habitation (MRH). En complément, prenez une assurance propriétaire non occupant (PNO). C'est elle qui couvre les dommages immobiliers du logement et ceux que le locataire pourrait causer à un tiers. Selon la nature du sinistre, vous la ferez jouer en complément ou non de la MRH.

Vous l'actionnerez, par exemple, si le locataire est responsable d'un dégât des eaux alors qu'il a dénoncé son bail, si le bien est inoccupé entre deux locataires ou si une fuite sur une canalisation privative abîme votre parquet et le plafond des voisins. Les contrats PNO (environ 10 €/mois pour un deux-pièces) offrent une responsabilité civile avec une garantie défense pénale et recours (DPR), ainsi qu'une couverture classique (incendie, dégâts des eaux, catastrophe naturelle...). Certains intègrent une protection contre les vices de construction, utile s'il s'agit de neuf. Enfin, les plus pointus (souvent les plus chers) proposent la garantie perte de loyers en cas de sinistre rendant l'appartement inhabitable. Ils vous donnent aussi accès à une plateforme juridique spécialisée pour répondre à vos questions (résiliation de bail...).



→ d'un certain capital assuré. Autre exemple : vous êtes tenu de prouver que vous faites ramoner chaque année vos conduits de cheminée et débroussaillez votre terrain. Prêtez attention à ces points car si vous ne les respectez pas, l'assureur peut refuser de vous dédommager ou minorer votre indemnisation. Pensez aussi à lui déclarer tout changement dans votre domicile - par exemple, si vous installez une véranda, construisez une piscine ou créez un petit studio au-dessus de votre garage. Le montant de votre prime augmentera parfois légèrement, mais vous serez correctement protégé. Si vous quittez votre logement durant plusieurs semaines, les assureurs exigent également que l'eau soit coupée, afin de vous couvrir en cas de dégât des eaux. Examinez bien ce point, car les exigences en matière de durée d'inoccupation varient selon les contrats. Pour finir, si vous avez une maison, vérifiez que votre assurance couvre bien les dégâts ou les vols susceptibles d'avoir lieu dans votre jardin et vos dépendances (mobilier d'extérieur,

vélos...). Mais aussi les dommages touchant les murs de soutènement, les portails, les plantations...

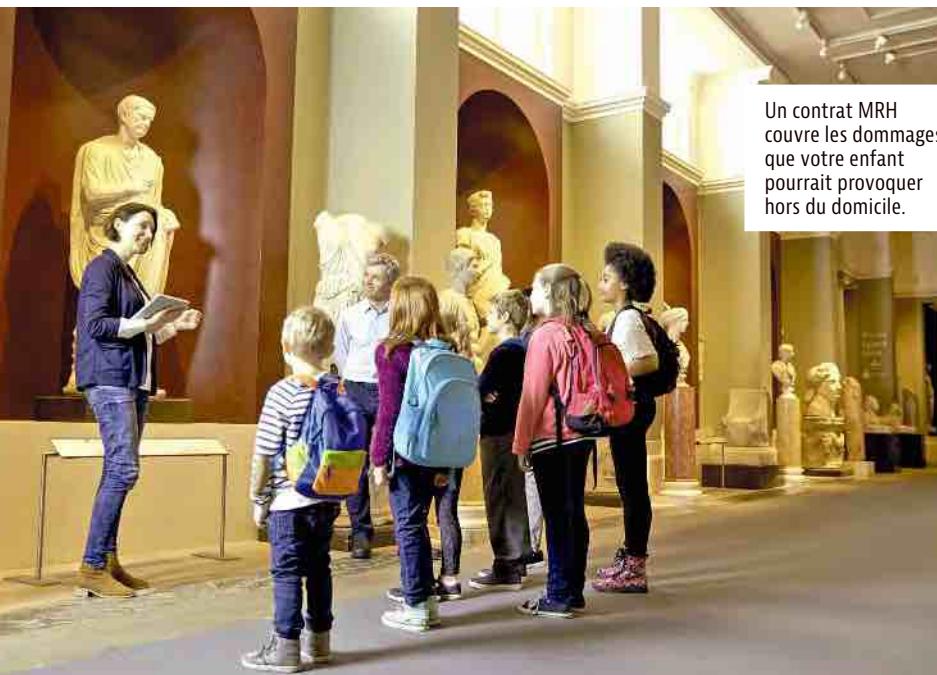
PROFITEZ, OU PAS, DES « PETITS PLUS »

La plupart des assurances proposent des petits «plus». Privilégiez ceux qui vous faciliteront la vie. Par exemple, l'intervention d'un serrurier si vous avez perdu vos clés. A contrario, d'autres s'avéreront inutiles ou inefficaces. C'est parfois le cas de la garantie protection juridique : certaines mettent en relation avec un service de conseil, mais uniquement pour ce qui relève de l'habitation (conflit de voisinage, problème de bail...), tandis que d'autres offrent une couverture dans divers domaines (soucis avec une administration...) et vous épaulent dans vos démarches. À vous de voir si vous avez besoin de cette aide, quelquefois en doublon avec une autre police d'assurance déjà souscrite. Il existe aussi toute une panoplie de garanties que les assureurs ont intégrées au fil du temps. Si votre contrat

a plus de 10 ans, il n'est plus au goût du jour et vous avez peut-être intérêt à en changer pour en profiter. À titre d'exemple, la garantie tout risque accidentel va couvrir un téléviseur heurté par la fenêtre à cause du vent ou un appareil photo abîmé en vacances. La garantie dommage électrique permet d'obtenir le remplacement de machines victimes de courts-circuits ou de surtension. La garantie perte de denrées remboursera le contenu de vos réfrigérateur et congélateur en

Si votre contrat a plus de 10 ans, réexaminez-le

cas de panne de courant. La garantie bris de vitre prend parfois en charge le remplacement de la porte vitrée de votre insert ou de votre four... Les contrats les plus haut de gamme assurent également les instruments de musique contre la casse et le vol hors du domicile, sous certaines conditions. Ils sont à privilégier lorsqu'on est musicien ou que son enfant prend des cours au conservatoire. Enfin, des assureurs proposent une garantie civile dans le cadre des loisirs ou des séjours à l'étranger. Elle couvre vos enfants s'ils pratiquent une activité extrascolaire, et la famille si vous partez en week-end ou au sport avec votre matériel. Elle fonctionne souvent, mais mieux vaut le vérifier si vous voyagez hors de France. Très utile pour les foyers actifs et les globe-trotteurs, elle aura un intérêt moindre si on est célibataire et sédentaire. ○



Un contrat MRH couvre les dommages que votre enfant pourrait provoquer hors du domicile.

MONKEYBUSINESS/STOCK

→ Consultez notre comparateur d'assurances habitation sur notre site : Ufcqc.link/mrh179
→ Accès gratuit du 23/06 au 25/07/2025



P. ROY/AURIMAGES-AFP

VOYAGER DURABLE Plus long, plus économique ?

Éviter l'avion, mais pas les vacances : c'est le dilemme de plus en plus de Français, désireux de concilier détente estivale, conscience écologique et maîtrise du budget. Faut-il pour cela renoncer aux horizons lointains ? Non, si l'on repense ses habitudes de voyage avec bon sens et un peu d'astuce.

PAR ROSINE MAIOLO

Le secteur du tourisme a généré, en 2022, 97 millions de tonnes de CO₂ dans l'Hexagone, soit l'équivalent de l'empreinte carbone annuelle de 10,5 millions de Français, selon l'Agence de la transition écologique (Ademe). Le secteur du transport représente à lui seul 69 % de cet impact, dont 29 % imputables à l'aérien. Impossible de faire comme si de rien n'était, mais inutile, à l'heure des vacances, de se plomber le moral ou de culpabiliser en bouclant ses valises. L'enjeu n'est pas de renoncer aux voyages, mais de les envisager autrement. À chacun ses choix pour trouver son équilibre entre plaisir, responsabilité et moyens financiers... Nous remercions nos nombreux lecteurs pour leurs précieux témoignages, reçus à la suite de notre appel. Leur diversité,

leur sincérité et leur engagement nous ont permis d'enrichir cet article.

CAMPING-CAR PARTIR QUAND ON VEUT

Et si vous transformiez la route des vacances en véritable expérience ? C'est le pari d'un nombre croissant de voyageurs qui optent pour le camping-car, le van ou le fourgon aménagé. Comme le disait le philosophe chinois Lao Tseu, «*un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas*». Une manière de rappeler que le chemin compte autant que la destination. «*Avec notre camping-car, on part quand on veut, sans réservation. Si l'endroit ne nous plaît pas, on lève le camp aussitôt*», explique Corinne, une utilisatrice chevronnée. «*Grâce →*

→ à notre van, nous nous évadons une semaine par mois de mars à octobre, en économisant sur l'hébergement», renchérit Nadine. Même son de cloche chez Jean-Pierre, qui bourlingue en camping-car depuis une trentaine d'années : «Ça me permet de bouger tous les jours, de découvrir des coins isolés et d'éviter les foules. J'ai visité 26 pays européens.»

Les adeptes de ce mode de voyage évoquent également la flexibilité, la sensation de liberté, l'autonomie énergétique grâce aux panneaux solaires et la maîtrise du budget: 400 € par an d'entretien, d'après Anne, pour une cinquantaine de jours sur les routes par an. Pas besoin de manger au restaurant ni de payer l'hôtel, on cuisine et on passe ses nuits à bord. «La nourriture coûte le même prix qu'à la maison, sauf qu'on goûte aux produits locaux», illustre Jean. On dort sur des aires gratuites ou peu chères. «Leurs tarifs ou ceux des campings varient selon les lieux et les saisons de 6 à 30 €, souvent avec électricité et vidange incluses», rapporte Anne. En recourant à des applications telles que Park4Night, il est possible de dénicher, mais aussi de partager, des aires gratuites ou payantes et bien notées.

Cette liberté laisse tout de même une empreinte écologique. Les vans et les camping-cars affichent des émissions



Z. PLAHUTAR/ISTOCK

de CO₂ beaucoup plus élevées que celles d'une voiture sur la même distance. Cependant, ici, tout est compris : le trajet, l'hébergement, la restauration, etc. Grâce à une conduite souple, des itinéraires plus courts et une consommation modérée d'eau et d'énergie, certains voyageurs parviennent à réduire cet impact.

Autre astuce, pour les déplacements sur de longues distances : prendre le train jusqu'à une grande ville, puis louer un camping-car sur place. Le prix d'une location oscille entre 80 et 150 € par jour en fonction de la saison et du modèle. À l'achat, il faut prévoir un investissement de 20 000 à 60 000 € pour un véhicule d'occasion en bon état. Si le camping-car ne constitue pas la solution idéale pour tous, il demeure toutefois une option

de tourisme plus souple, fréquemment plus économique et moins carbonée que l'avion.

VOGUER VERS L'ÎLE DE BEAUTÉ À LA FORCE DU VENT

Transformer une traversée en mer en une aventure hors du temps est aussi une possibilité. Entre Saint-Raphaël (Var) et Calvi (Haute-Corse), la coopérative de transport maritime Sail-coop propose une liaison à la voile, alternative écologique au ferry-boat. Si le voyage prend le double de temps, l'expérience se transforme en spectacle : 70 % des passagers croisent des dauphins et/ou des baleines. Comptez entre 245 et 280 € l'aller simple selon la saison, comprenant repas et cabine, contre environ 90 € pour un →

Mesurez l'empreinte carbone de vos déplacements

Avant de planifier votre prochain voyage, pourquoi ne pas évaluer votre impact environnemental ? Le simulateur Impact CO₂, développé par l'Agence de la transition écologique, vous permet de calculer les émissions de gaz à effet de serre (exprimées en équivalent dioxyde de carbone, CO₂e) générées par vos trajets. Il prend en compte 17 modes de transport et peut détailler la part de celles liées à l'usage et à la construction des véhicules.

→ Par exemple, pour un aller simple Paris - Marseille de 775 km :



En TGV
2,27 kg de CO₂e



En voiture thermique (moteur essence ou diesel)
169 kg de CO₂e



En avion
200 kg de CO₂e

→ L'adresse du simulateur bilan carbone de l'Ademe : ImpactCO2.fr/outils/transport

REPORTAGE Cap sur la Corse, toutes voiles dehors

Vendredi 18 avril, 14 heures. Sur le quai du Vieux-Port de Saint-Raphaël (Var), une poignée de passagers se retrouvent. Le sac à dos est léger, l'ambiance, détendue et l'excitation, palpable. La plupart n'ont jamais passé une nuit en mer, et personne ne sait vraiment à quoi s'attendre. Seuls s'entendent le clapot discret contre la coque, le crissement des cordages et le murmure des conversations. Parmi les heureux élus, Colas, 35 ans, Lyonnais, et sa compagne, Cyriane. Ils ont pris trois mois de congé sans soldes pour voyager lentement en Corse, à vélo et à pied. À bord, leurs deux-roues sont soigneusement emballés dans des housses. Pas question d'aller sur l'île de Beauté en avion ou en ferry : «*C'est la voile ou rien*». Pierre-Vincent, le capitaine, prévoient : «*Ça va être sport ! On annonce une mer agitée à forte, avec des creux de deux à trois mètres.*» Lucille, Grenobloise de 53 ans, sourit à son amie Séverine, mi-excitée, mi-inquiète. «*Nous sommes là pour vivre une aventure, sinon nous aurions emprunté le ferry*», explique-t-elle. Une fois les amarres larguées,

à 16 h 30, le moteur est coupé à la sortie du port, et les voiles sont hissées par Gaël, le second skipper. Le silence s'installe. Le continent s'éloigne dans notre sillage, sans bruit. Juste celui du vent, des voiles et des vagues. À bord du voilier de 15 mètres, tout invite à la contemplation. Dès les premières heures, les repères terrestres s'effacent. Les téléphones se taisent. Le temps s'écoule lentement, la mer tient ses promesses et devient houleuse. À mesure que l'on s'écarte de la côte, l'air se fait plus vif. Chacun enfile une couche supplémentaire, bonnet sur la tête. Les conversations se raréfient, le vent fouette les visages, le bateau gîte fortement. On plaisante encore un peu : «*Comment va-t-on réussir à prendre l'apéritif aussi incliné ?*»

LA TÊTE DANS LES ÉTOILES

Toutefois, l'idée d'un dîner joyeux disparaît vite. Un à un, les passagers abandonnent le pont, gagnés par le mal de mer, et vont s'allonger dans leur cabine. Puis, au crépuscule, le ciel s'enflamme. Un rouge profond embrase l'horizon. C'est sublime. Peu à peu, la mer s'apaise dans



Il est possible de participer aux manœuvres.

la nuit. Vers une heure du matin, je passe la tête dehors. Il fait froid, mais le ciel est magnifique : des milliers d'étoiles au-dessus du mât et, à l'horizon, une lune couleur bronze se lève. Je retourne me coucher, le réveil réglé pour 6 heures. À l'aube, je suis sur le pont avec Christelle, notre photographe. Le ciel se pare d'orange, de rose et de nuages effilés. Dans ce décor irréel, trois dauphins semblent venir nous saluer. Progressivement, les autres passagers émergent. Le petit-déjeuner est reconfortant. Après l'épreuve de la nuit, on se parle autrement, on se sourit différemment. Une forme de proximité est née du roulis, du sel, du froid. Marie, 75 ans, est venue seule depuis Paris, en train. Elle adore les sensations du bateau, et même si elle n'a pas pu participer aux manœuvres, faute de condition physique, elle a tout observé avec passion. «*J'ai envie, pour les 20 ans qu'il me reste, de profiter à fond. C'est le dernier chapitre, autant qu'il soit vivant*», me confie-t-elle. Et Colas, malgré sa nausée, l'affirme : «*Je ne regrette rien.*» À 10 heures, nous accostons à Calvi. La traversée touche à sa fin, mais pas l'expérience. Ici, le transport imprime un souvenir, une sensation. O



Les passagers vivent un moment fort qui les rapproche.

C. CALMETTES/HANS LUCAS

→ billet en ferry (sans installation et sans alimentation). Mais la parenthèse est exceptionnelle et écologique (lire également notre reportage p. 39).

PARCS NATIONAUX PLUS PROCHES, MAIS TOUT AUSSI DÉPAYSANTS

Reste le tourisme de proximité. La France, c'est une diversité de paysages incroyable. Avec plus de 10 millions de visiteurs par an, les parcs nationaux représentent une alternative abordable, nature et à petit budget à des vacances plus carbonées. Il y en a huit en métropole : Calanques, Cévennes, Écrins, Mercantour, Port-Cros, Pyrénées, Vanoise et parc national des Forêts. De la haute montagne à la garrigue méditerranéenne, des forêts profondes aux îles méditerranéennes, chacun peut y trouver son bonheur. Ces zones protégées offrent des sentiers balisés, une faune discrète mais bien présente et des panoramas à couper le souffle. Ici, la star, c'est la nature, accessible gratuitement et de façon illimitée.

LES BONS PLANS La plupart des parcs sont desservis par le train ou des bus régionaux. Les hébergements labellisés Esprit parc national garantissent des prix serrés et des prestations

écoresponsables, souvent en immersion dans l'environnement local. Côté repas, il est possible de se nourrir sainement tout en limitant ses dépenses grâce aux marchés de producteurs et aux circuits courts. Quant aux activités, difficile de proposer mieux que des randonnées, des pique-niques avec vue imprenable, des baignades

> Le parc national des Calanques (Bouches-du-Rhône). Unique en Europe par sa configuration terrestre, marine et périurbaine, il s'étire sur Marseille, Cassis et La Ciotat. Parmi les activités phares, la randonnée vers la calanque d'En-Vau, réputée pour sa beauté sauvage, est incontournable. Accessible notamment depuis le col de la Gardiole, ce sentier de niveau modéré offre une vue spectaculaire sur les criques et la Méditerranée.

> Le parc national des Pyrénées (Hautes-Pyrénées et Pyrénées-Atlantiques). Créé en 1967, il s'étend sur 100 km le long de la frontière espagnole. La biodiversité est exceptionnelle : isards, gypaètes barbus, marmottes et... ours bruns. L'une des randonnées les plus emblématiques, le cirque de Gavarnie, classé au patrimoine mondial de l'Unesco, est possible depuis le village du même nom. Plusieurs itinéraires vous font découvrir ce site spectaculaire et sa grande cascade, l'une des plus hautes d'Europe (423 mètres). Si vous partez sans voiture, vous pouvez atteindre les vallées de Cauterets ou de Luz-Saint-Sauveur en train, puis en bus et navettes.

> Le parc national des Cévennes (Lozère, Gard, Ardèche). Seul parc national de métropole habité toute l'année dans sa zone cœur, il marie patrimoine culturel et nature sauvage. Forêts profondes, vallées encaissées, chaos rocheux et plateaux d'altitude en font un paradis pour les randonneurs. Le mont Lozère, son point culminant, à 1 699 mètres, se rejoint depuis Le Bleymard, que vous ralliez en bus à partir de Mende. Cerise sur le gâteau : les Cévennes sont aussi une réserve internationale de ciel étoilé, idéale pour l'observation nocturne.

> Le parc national des Forêts (Côte-d'Or et Haute-Marne). Dernier-né des parcs nationaux (2019), il protège l'un des plus vastes massifs de feuillus d'Europe occidentale, au cœur du plateau de Langres. Ses futaies de chênes et de hêtres centenaires, ses sources →

En France, des sites naturels sublimes d'une diversité incroyable

en rivière, en lac ou en mer pour... zéro euro. Parmi les expériences emblématiques, voici cinq pistes à explorer.

> Le parc national de la Vanoise (Savoie). Crée en 1963, c'est le doyen des parcs français. Il s'étend sur plus de 53 000 hectares et abrite bouquetins, chamois et marmottes. Un itinéraire pédestre facile, la Boucle du lac Blanc, permet, en quatre heures, de cheminer au pied des glaciers et d'apercevoir un lac turquoise, miroir parfait des sommets.



Amoureux de la nature, les parcs nationaux vous tendent les bras.

A. BRUNIN/HEMIS



ENTRETIEN AVEC MAXIME DE ROSTOLAN

Fondateur de Sailcoop, une coopérative de transport maritime à voile

« Le voyage lent est une révolution douce »

QCB Le voilier est-il une solution de niche ou une véritable alternative au ferry ou à l'avion ?

MAXIME DE ROSTOLAN C'est encore une niche, mais ce sont ces petits pas qui tracent la voie. Deux voiliers de huit passagers assurent les liaisons entre le continent et la Corse (lire p. 39). Soit, au total, 1300 personnes transportées en 2024 et 9 000 sur la saison pour notre navette bretonne en direction des Glénan. Face aux 2500 passagers d'un ferry, c'est modeste, mais ça va dans le bon sens. L'idée est de prouver que c'est faisable, désirable et reproductible. Pour la Corse, nous réfléchissons à la construction d'un bateau de 50 à 100 places, plus robuste, capable de naviguer plus souvent malgré la météo, et plus rentable. Pour l'instant, nous sommes tout juste à l'équilibre, l'enjeu est d'améliorer le modèle économique.

QCB Ce mode de transport est lent. Les voyageurs sont-ils prêts à prendre leur temps ?

M. DER. Pas tous, mais un nombre croissant d'entre eux l'est. Beaucoup redécouvrent que le trajet fait partie du voyage. Mon tour du monde en camion, il y a 20 ans, m'a rempli pour la vie. Partir moins souvent et prendre son temps permet de se reconnecter à soi, aux autres, à l'environnement. C'est redonner du sens au mot « voyager ». Et l'impact est réel : une traversée vers la Corse avec Sailcoop, c'est 95 % d'émissions de CO₂ en moins qu'un ferry. C'est radical comme décarbonation. Cependant, comme les volumes sont encore faibles, cela reste marginal à l'échelle globale.

QCB Vous êtes plus cher qu'un vol low cost. Est-ce une solution réservée à une minorité ?

M. DER. Tout le monde ne peut pas encore se l'offrir. Il faut comprendre pourquoi : l'aérien est massivement subventionné. Un Paris - Lisbonne à 25 €, c'est un non-sens économique. Nos traversées vers la Corse coûtent entre 245 et 280 €, cabine et repas



Maxime de Rostolan défend une autre façon de découvrir le monde.

compris. Ce n'est pas démesuré, mais cela surprend, car on s'est habitué à des prix artificiellement bas avec l'avion. Si les aides étaient destinées aux modes de transport les plus sobres, le rapport de force changerait.

QCB Croyez-vous au développement du transport à la voile à plus grande échelle ?

M. DER. Oui, car le vent est gratuit et inépuisable. Et les besoins de transport ne vont pas disparaître. D'ici à 50 ans, le voyage sera décarboné ou ne sera pas. Le pétrole se fera rare, le prix du baril s'envolera, les aléas climatiques s'intensifieront. Et le bon sens finira par s'imposer. En attendant, nous cherchons un modèle économique viable. L'enjeu, c'est une décarbonation radicale – ça, nous savons faire – et de masse.

QCB Sailcoop vend les billets pour le transatlantique à la voile de Neoline. Pouvez-vous nous en dire plus ?

M. DER. Peu y croyaient, et pourtant cette ligne Saint-Nazaire - Baltimore, aux États-Unis, avec escale à Saint-Pierre-et-Miquelon,

existe bel et bien. Il y a 70 ans, on traversait l'Atlantique en bateau bien plus que par les airs. Peut-être qu'un jour, nous y reviendrons et les avions resteront dans les musées. Lors de l'ouverture des ventes, en avril, 50 billets à 3 200 € sont partis en deux heures. C'est inaccessible pour beaucoup de gens. Néanmoins, certains sont prêts à s'offrir une traversée de 13 jours hors du commun, plus lente, plus intense et plus alignée avec leurs valeurs. Ce n'est qu'un début, les tarifs baisseront, et l'idée fera son chemin dans l'imaginaire collectif.

QCB En creux, vous critiquez également une certaine idée du tourisme ?

M. DER. Oui, « faire » un pays en 15 jours, c'est absurde. En deux semaines, on ne saisit rien d'une culture. On prend des photos, on boit le même café Starbucks qu'en bas de chez soi. Il faut réapprendre à voyager. Lentement. Cela peut commencer par une traversée à la voile, le nez au vent, à observer dauphins et baleines. Le voyage lent est une révolution douce. ○

→ et ses rivières limpides en font un lieu de ressourcement. Moins fréquenté que d'autres espaces naturels, il convient parfaitement aux amateurs de solitude et de sylvothérapie. À découvrir à pied ou à vélo depuis les villages de Recey-sur-Ource, d'Auberive ou de Châteauvillain, tous accessibles par TER et des navettes locales.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur France.fr, Parcsnationaux.fr ou sur les sites de chaque parc directement. Vous y trouverez des idées de circuits à faire sans voiture, des cartes de randonnées, mais également des bons plans pour vous loger.

AVION Y RENONCER OU RÉDUIRE SON IMPACT

Éviter de voyager en avion demeure l'un des principaux leviers pour minimiser efficacement son bilan carbone. Selon l'Ademe, un seul aller-retour Paris - New York émet 1,7 tonne de CO₂ par passager, soit quasiment le «budget» annuel d'un individu si l'on veut respecter les objectifs de l'Accord de Paris. En effet, pour circonscrire le réchauffement climatique à + 1,5 °C, chacun d'entre nous doit abaisser son empreinte à 2 tonnes de CO₂ par an d'ici à 2050. Actuellement, les Français prennent un long-courrier tous les cinq ans, en moyenne. Un rythme que l'association Greenpeace appelle à restreindre à un aller-retour tous les 10 ans, afin de ne pas sortir des clous climatiques. Cette prise de conscience s'est déjà traduite par des changements concrets. «J'ai décidé de renoncer à l'avion pour des raisons écologiques. Je ne regrette pas ce choix, même si je rêve parfois de retourner dans certains pays», confie Marie-José, qui se déplace désormais en train. Héloïse aussi a arrêté d'utiliser ce mode de transport après avoir mesuré son impact carbone: «Un seul vol longue distance annule tous mes efforts quotidiens. J'ai découvert les formidables possibilités du rail, même pour aller en Grèce ou en Norvège.» Bien



Même pour aller loin, le train plutôt que l'avion, c'est possible !

INGORHAND/STOCK

sûr, certains voyages ne peuvent se faire autrement qu'en avion. Mais cela ne justifie pas tous les abus.

DES OFFRES COMMERCIALES ABSURDES

La compagnie hongroise Wizz Air, qui s'autoproclame «compagnie ultra-low cost la plus écologique d'Europe», encourage une consommation aérienne frénétique avec un concept irresponsable: l'abonnement annuel «avion à volonté» (All You Can Fly), pour 599 €, promettant des voyages illimités sur son réseau. À l'opposé du bon sens, citons aussi L'Odyssey, qui a envisagé récemment de relier Nice à Nîmes en avion; soit 235 kilomètres à vol d'oiseau, un trajet réalisable en 3h15 en voiture ou 4h10 en train... Face au tollé, le transporteur a renoncé, en mars 2025, invoquant un «contexte fiscal complexe». À contrecourant de ces excès, vous pouvez adopter quelques bons réflexes. Fuyez les vols courts - ceux de moins de 1 000 kilomètres - qui génèrent

l'essentiel des émissions dues aux phases de décollage et d'atterrissement. Là où le train ou le car existent, ils constituent des modes de transport les plus sobres en carbone. Un trajet Marseille-Paris en TGV en produit 90 fois moins par passager qu'un vol intérieur (lire l'encadré p. 38). Si vous êtes obligé de prendre l'avion, priviliez les vols directs. Ceux avec escale consomment plus de carburant.

À savoir: de nombreuses compagnies proposent de contrebalancer vos émissions de CO₂ en investissant dans des projets environnementaux, comme la reforestation ou les énergies renouvelables. Cela n'annule pas l'impact des vols, mais cela aide à neutraliser une partie de leurs effets, et contribue à des efforts globaux pour réduire les gaz à effet de serre. Un geste qui a du sens, en gardant à l'esprit que la compensation n'est pas une solution magique. Elle ne doit pas devenir un moyen de se rassurer, ni faire oublier les autres types d'actions à notre portée.

Moins d'avion ne signifie donc pas moins de voyages, mais un tourisme plus cohérent, plus choisi. Le plaisir de prendre le temps, de donner du sens à l'itinéraire, d'accorder ses déplacements avec ses valeurs... Une révolution douce, comme l'appelle Maxime de Rostolan, le fondateur de Sailcoop. ○

Les vols sur de courtes distances sont un véritable non-sens

CAHIER Argent

Équipements, loisirs, véhicule, logement... Ces projets ne peuvent pas toujours être financés par les revenus courants. Ce cahier vous guide pour investir votre épargne et protéger votre patrimoine, en évitant les pièges.

SOMMAIRE

- 44** **Prévoyance** Contrat obsèques : déjouer les pièges des assureurs
- 50** **6 questions sur...** Le compte joint
- 52** **Placements innovants** Faut-il se laisser séduire ?

CONTRAT OBSÈQUES Déjouer les pièges des assureurs

Le contrat obsèques est critiqué pour son manque de transparence. Faute d'explications claires des assureurs, les souscripteurs ignorent ses nombreuses spécificités. Des mesures visant à améliorer la situation doivent bientôt entrer en vigueur, mais mieux vaut maîtriser le sujet avant de souscrire. On vous guide.

Antoine est tombé des nues. Sa mère a souscrit un contrat obsèques chez Mutex. Les cotisations devaient s'étaler sur 10 ans, mais l'assureur continue ses prélèvements au-delà de ce délai... Sophie, elle, désespère. Elle n'est pas parvenue à récupérer l'intégralité du capital prévu au contrat car Auxia, filiale de Malakoff Humanis, affirme qu'elle n'est pas enregistrée comme bénéficiaire. Quant à Chantal, titulaire d'un contrat chez PFG, elle s'indigne : «*Je n'ai pas été informée, lors de la signature, que mes descendants devraient payer un surplus si le coût des obsèques choisies dépasseait le montant souscrit à l'origine.*» Ces personnes ne sont pas les seules à avoir eu des mauvaises surprises. Environ 5,3 millions de contrats obsèques étaient actifs en France en 2023, selon France Assureurs, la fédération du secteur. Un tiers des décès annuels, soit 190 000, sont couverts par ce type de produits. «*En capitalisant sur l'effet covid, les professionnels de l'assurance font passer le marché de la prévoyance obsèques dans une nouvelle ère. Avec la surmortalité de ces dernières années, un grand nombre de familles ont été confrontées aux contraintes de financement et d'organisation des funérailles*», note le cabinet Xerfi dans son étude «Le marché de l'assurance obsèques à horizon 2027». Pour les assureurs (notamment les banques, qui

proposent 53% des contrats), la manne s'avère importante : 1,8 milliard d'euros de cotisations à se partager, pour seulement 740 millions d'euros de prestations versés. Soit un taux de sinistre sur prime de 0,41 - bien inférieur à celui de l'auto ou de l'habitation, et comparable à celui d'un autre produit de prévoyance bien juteux, l'assurance emprunteur. Car oui, l'assurance obsèques n'est pas un contrat d'épargne, même si la réglementation le classe comme tel, puisque son exécution dépend de la durée de vie du client. La somme touchée par le bénéficiaire ne s'avère pas égale à celle des cotisations. In fine, le capital garanti prévu au contrat est en moyenne supérieur au capital versé par l'assureur au bénéficiaire. Si l'assurance obsèques a d'indéniables atouts, les méthodes de certains assureurs rendent sa lisibilité, voire son intérêt, difficiles à cerner. Pour y remédier, le ministère de l'Économie a chargé le Comité

consultatif du secteur financier (CCSF) de se pencher sur le sujet. À l'issue de ses travaux, ce dernier a publié, le 8 octobre 2024, un avis détaillant différentes mesures qui visent l'amélioration des pratiques des assureurs et une meilleure information des consommateurs. Les professionnels se sont engagés à les mettre en œuvre au plus tard le 1^{er} juillet 2025. Nos explications et nos conseils, pour avoir toutes les cartes en main avant de choisir. →

PAR ALEXANDRE LOUKIL
ILLUSTRATIONS NINI LA CAILLE

190 000

décès par an sont couverts par un contrat obsèques

5,3
MILLIONS

de contrats obsèques étaient actifs en France en 2023

64 ANS

l'âge moyen à la souscription

81 %
des contrats souscrits le sont en capital (versé à un bénéficiaire désigné qui n'est pas forcément un opérateur funéraire)



19 %

des contrats souscrits le sont en prestations (l'assuré définit ses volontés, choisit l'opérateur funéraire...)

4 090 €

le montant moyen du capital garanti

3 570 €

le montant moyen du règlement versé par décès

Sources : CCSF, avis d'octobre 2024, à partir des chiffres de France Assureurs et des fédérations d'opérateurs funéraires.

→ DES AVANTAGES À PRENDRE EN COMPTE

Le contrat obsèques est-il vraiment utile ? La question se pose car, a priori, il ne représente pas l'unique solution. «*Parmi les mécanismes de financement pouvant constituer une alternative [...], figure la possibilité de prélever de l'argent directement sur le compte bancaire d'un défunt*», relevait ainsi le CCSF dans son avis d'octobre dernier. Pourtant, les fiches précontractuelles que les assureurs doivent fournir au client «*rappellent rarement cette faculté*», regrette l'Autorité de contrôle prudentiel et résolution (ACPR), le «gendarme» de l'assurance. Le montant maximal qui peut être ponctionné sur le compte du défunt pour payer les funérailles avait été fixé à 5 000 € par un arrêté de 2015. Revalorisé annuellement en fonction de l'indice des prix à la consommation de l'Insee, en 2025, il s'établit à 5 910 €. «*Mais tout le monde ne possède pas cet argent*», rétorque CNP Assurances, l'un des principaux acteurs du marché.



Et, contrairement au contrat d'épargne, l'assurance obsèques contraint les bénéficiaires à utiliser intégralement les fonds pour payer les funérailles. Le montant touché est également exonéré de droits de succession puisqu'il n'est pas considéré comme un héritage. Rappelons que les contrats obsèques ne se limitent pas au capital versé, ils comportent un volet garantie et assistance. Chez CNP Assurances, par exemple, la garde des enfants et des animaux de compagnie est prise en charge au moment de la mort de l'assuré, tout comme l'accueil des parents à la gare ou à l'aéroport, ou encore le fleurissement et le nettoyage de la sépulture par une entreprise agréée.

Beaucoup d'acteurs, à l'instar du Crédit agricole, leader du marché avec plus de 200 000 contrats signés en 2024, intègrent également le recueil des dernières volontés du souscripteur. «*L'absence d'un tel document peut poser un véritable problème si les proches ne sont pas unis dans cette volonté*», précise Alain Roussel, directeur des produits de prévoyance chez Crédit agricole assurances. D'ailleurs, avant de souscrire, vous devez décider au(x)quel(s) d'entre eux sera versé l'argent.

AVERTIR VOS PROCHES DE L'EXISTENCE DU CONTRAT OBSÈQUES

Une première solution, appelée contrat en capital, consiste à verser l'argent à un proche désigné, qui orchestrera comme bon lui semble la cérémonie (75 % des souscripteurs font ce choix). La seconde, le contrat en prestations, vise à octroyer un capital à un opérateur funéraire qui organisera le tout selon vos souhaits : crémation ou inhumation, obsèques religieuses, achat ou non de la concession... Dans de rares cas, la somme attribuée à l'entreprise dépasse le coût des funérailles. Pour éviter que le reliquat ne soit réintégré à la succession et donc imposé, nommez un bénéficiaire de second rang.

Outre ce travail préalable, avertissez vos proches de l'existence du contrat. Indiquez-leur ses références, les noms de l'assureur et de l'éventuelle entreprise funéraire sélectionnée. Parlez-leur également de l'Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance (Agira). Cet organisme a instauré un mécanisme permettant aux bénéficiaires, aux proches ou aux entreprises de retrouver un contrat au nom du défunt. L'Agira prévient l'assureur, qui dispose d'un délai légal de trois jours ouvrés pour signifier au bénéficiaire de premier rang l'existence d'un contrat. Ce dispositif commence à se faire connaître ; les saisines reçues ont doublé entre 2019 et 2023.



TROIS QUESTIONS À **ARNAUD CHNEIWEISS** *Médiateur de l'assurance*

« Ce genre de contrat s'adresse à ceux qui n'ont pas d'épargne »

QCB. Qui doit vraiment souscrire un contrat obsèques ?

ARNAUD CHNEIWEISS Pour certaines populations aisées, on peut se demander où se trouve l'intérêt. Si l'on a les moyens, quelques milliers d'euros sur un livret A ou une assurance-vie suffisent. Les enfants auront aussi la possibilité de prélever près de 6 000 € sur le compte bancaire du défunt. Ce genre de contrat s'adresse donc à ceux qui n'ont pas d'épargne et qui se forcent à cotiser une cinquantaine d'euros par mois dans le but d'organiser leurs obsèques.

QCB. Le devoir de conseil est-il respecté par les distributeurs ?

A.C. La question du devoir de conseil est délicate car les assurés, parfois âgés, n'ont peut-être pas bien compris le contrat au départ, et leur mémoire a pu être altérée entre-temps. Il est donc difficile de prouver un manquement au devoir de conseil. En revanche, les professionnels ont l'obligation de bien faire comprendre qu'il est question d'un contrat de prévoyance. Car nous avons constaté des abus où le conseiller incitait à augmenter le rythme

de cotisation comme s'il s'agissait d'un contrat épargne, alors que le capital de départ était largement suffisant. Le bon conseil aurait été de placer ce surplus d'argent sur une assurance-vie ou un livret bancaire.

QCB. Le contrat viager représente-t-il un risque financier pour les assurés ?

A.C. Au sein du CCSF, la question de supprimer les contrats viagers a été abordée, car certains ménages sont conduits à cotiser sur 25 ans. Les assureurs n'ont pas souhaité suivre notre proposition de plafonnement de cotisation



SEIGNETTE LA FONTAINE

à deux fois le montant du capital garanti, estimant que cela mettrait à mal la mutualisation du risque. Il n'empêche que la décence serait d'arrêter la cotisation à un moment donné. Payer trois fois plus que ce que les bénéficiaires désignés toucheront est difficile à accepter. Il y a donc encore du travail pour améliorer les pratiques commerciales sur ces contrats obsèques.

GARE AUX EXCLUSIONS ET AU DÉLAI DE CARENCE !

Financer ses obsèques ne se décide pas à n'importe quel moment. Un âge limite est fixé par les assureurs : sur 19 contrats analysés par le CCSF, 6 mentionnent un âge plafond inférieur à 80 ans. Aussi, mieux vaut anticiper cette démarche, sous peine de voir le choix de couverture s'amenuiser. L'âge de souscription moyen relevé par le CCSF est de 64 ans. En s'engageant assez tôt, on évite surtout les délais de carence. En effet, les mois suivant la signature du contrat, vos garanties... ne s'appliquent pas. Autrement dit : aucun capital ne sera versé en cas de décès durant cette période. En 2023, l'ACPR a dénoncé ce «risque», en particulier «pour les personnes qui seraient déjà âgées». De surcroît, ce délai de carence varie considérablement selon les acteurs : de trois mois à deux ans. Mais, face à la pression des associations de consommateurs, les assureurs ont lâché du lest et fini par annoncer qu'ils le plafonneraient à un an à compter du 1^{er} juillet 2025. Les assureurs ont, par ailleurs, une sale et illégale manie : celle d'inclure des clauses d'exclusion abusives, condamnées à de multiples reprises par la Cour de cassation. Et ces mauvaises pratiques, «choquantes» selon le CCSF, se retrouvent dans les contrats obsèques. Ainsi, certaines compagnies

refusent de verser le capital aux bénéficiaires si l'assuré est décédé durant une catastrophe naturelle ou en participant à une grève. La présence d'alcool ou de stupéfiant dans ses analyses sanguines peut aussi constituer un motif d'exclusion, indique l'ACPR. Les assureurs ont promis de limiter ces clauses, sans plus de précisions.

LE VIAGER, UN POTENTIEL GOUFFRE FINANCIER

Le mode de cotisation est un critère crucial, que ce soit pour un contrat en capital ou en prestations. Vous avez le choix entre une cotisation unique – solution retenue par 22% des clients –, ou une cotisation s'étalant sur 5, 10, 15 ou 20 ans, voire se prolongeant jusqu'à la fin de votre vie de façon viagère. Si vous optez pour une cotisation à durée déterminée, comme 58% des détenteurs d'un contrat, vous supporterez un surcoût pour cette commodité. D'après les données du Crédit agricole, un assuré de 60 ans souhaitant disposer d'un capital de 5 000 € versera 6 514 € sur 20 ans et 5 681 € sur 10 ans. Si on peut se le permettre, la prime unique reste la plus économique (moins de 4 500 €, voir tableau p. 49). Notons que 20% des assurés se décident pour une cotisation viagère. Souvent moins élevée que les autres, elle se paie cependant au prix fort sur le long terme. →

→ Par exemple, si une personne signe un contrat viager à 60 ans et meurt à 85 ans, elle aura cotisé 25 ans pour un capital final trois ou quatre fois moins élevé que le total des primes versées... Plus globalement, selon les projections du CCSF, s'ils optaient pour une cotisation viagère à 60 ans, 60 % des hommes et 70 % des femmes ayant un contrat obsèques cotiseraient deux fois plus qu'ils ne recevraient au moment de leur décès !

La formule suscite de nombreuses critiques. Ainsi, le Crédit agricole refuse de la proposer : « *Ce n'est pas normal de faire payer des sommes totalement disproportionnées à nos assurés* », estime Alain Roussel. De son côté, CNP plafonne les cotisations à 90 ans, tout en conservant les bénéfices du contrat. Le Médiateur de l'assurance, soutenu par les associations de consommateurs, a bien tenté d'obtenir des engagements de la part des professionnels, en proposant un plafonnement des cotisations à deux fois le montant du capital garanti. Sans succès. France Assureurs se défend : « *Le contrat sous*

forme de prime viagère permet de proposer ce type de produit à un tarif très bas, et le rend donc accessible au plus grand nombre. Il ne nous apparaissait donc pas pertinent de le supprimer ou de le modifier. » Les assureurs se sont en revanche engagés, à minima, à ce que les contrats qui ne sont payables qu'en prime viagère puissent l'être également sous forme périodique, à partir du 1^{er} juillet 2025.

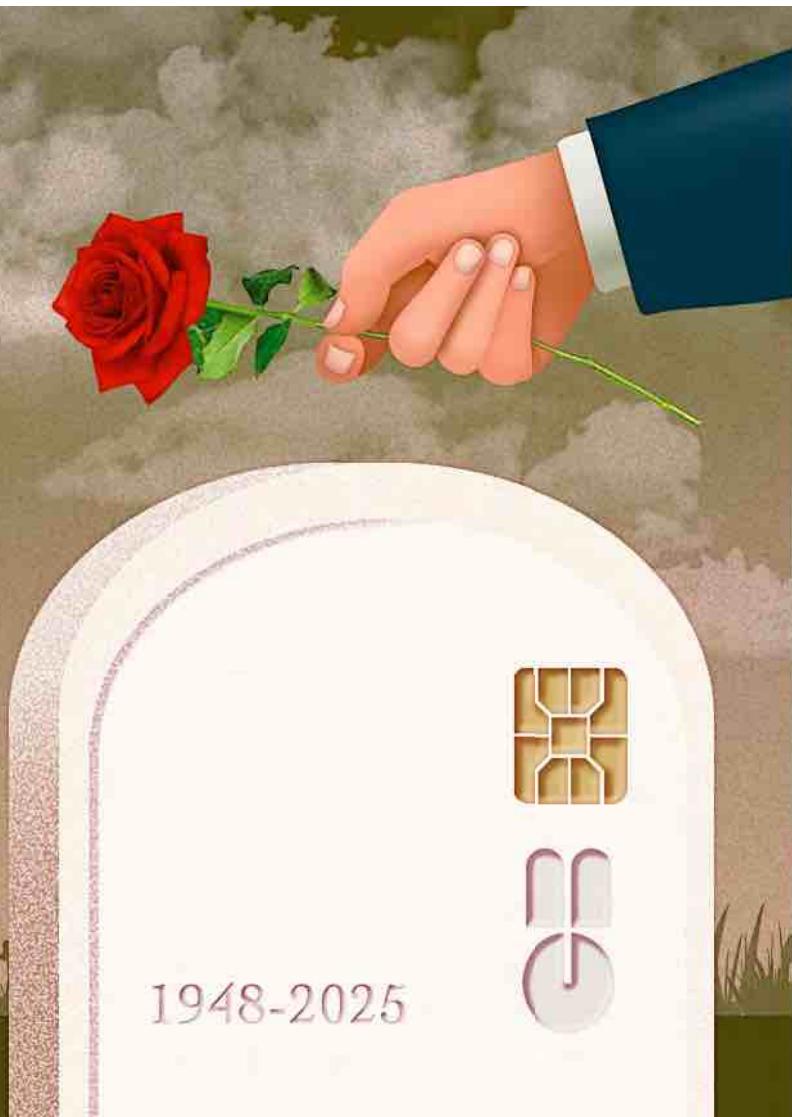
ÉVITER D'AVOIR UN CAPITAL INSUFFISANT...

Le montant de vos cotisations dépendra essentiellement du capital dont disposera le bénéficiaire à votre décès. C'est à vous de choisir sa valeur sur les conseils du distributeur. Votre objectif est de prévoir une somme suffisante pour couvrir l'intégralité de vos frais d'obsèques. Les prix pratiqués doivent vous permettre d'établir une valeur plancher en tenant compte de l'inflation. Car si aujourd'hui une incinération revient, en moyenne, à 4434 € et une inhumation, à 5 044 € (d'après une étude du regroupement de sociétés Silver Alliance), ce ne sera sans doute plus le cas d'ici 10 ou 15 ans.

« *La jurisprudence a condamné des assureurs pour ne pas avoir alerté sur la dépréciation du capital garanti face à l'augmentation des tarifs funéraires : 30 % en 10 ans* », relève M^e Cahen, avocate à la cour d'appel de Paris. Un capital mal calibré constraint votre famille à compléter l'enveloppe initiale. Raison pour laquelle votre contrat doit, dans l'idéal, comprendre une revalorisation automatique du capital – moyennant une hausse des cotisations. Problème : dans les contrats en capital, « *aucun mécanisme automatique de revalorisation n'est réglementairement obligatoire* », pointe le CCSF. Mieux vaut donc se tourner vers des assurances assorties de prestations funéraires. Depuis 2008, ce type de contrat doit intégrer une revalorisation automatique.

... ET RONGÉ PAR LES FRAIS

Parallèlement à l'inflation, un deuxième facteur altère votre capital. Si votre couverture obsèques n'est pas comparable à une assurance-vie (votre capital est indépendant de la somme de vos cotisations), il en revêt pourtant les mauvais côtés : celui des frais. Et il y en a une ribambelle – frais d'entrée, de gestion, de sortie ou encore de versement. Pour en connaître le détail, consultez le document d'informations clés (DIC), mis à disposition par l'assureur avant toute signature d'un produit



L'assurance obsèques Predica du Crédit agricole

CAS PRATIQUE

→ Exemples de cotisations pour une souscription à 60 ans et un capital garanti de 5 000 €. Montants en vigueur au 6 février 2025.

Ce tableau comparatif des cotisations, conforme aux attentes du CCSF, permet au souscripteur de connaître le montant cumulé de ses versements.

TYPE DE PAIEMENT ⁽¹⁾	DURÉE DE PAIEMENT	COTISATION ANNUELLE ⁽²⁾	CUMUL DES COTISATIONS PAYÉES EN CAS DE DÉCÈS À :							
			60 ans	65 ans	70 ans	75 ans	80 ans	85 ans	90 ans	95 ans
<i>Temporaire</i>	20 ANS	326 €	-	1 629 €	3 257 €	4 886 €				6 515 €
	10 ANS	568 €	-	2 841 €				5 681 €		
<i>Unique</i>	Une seule fois					4 496 €				

(1) Le Crédit agricole ne propose pas de cotisations viagères. (2) Ces montants de cotisations ne comprennent pas les garanties optionnelles.

d'épargne. Celui du contrat Secur' Obsèques de la Caisse d'épargne, par exemple, vous apprend que 5% sont prélevés sur chacune de vos cotisations, et que des frais de gestion annuels de 1% sont facturés sur votre encours de cotisation. Chez Malakoff Humanis, seulement 0,3% de frais d'entrée sont imposés, mais le coût de gestion s'élève à 1,07% du montant annuel de vos cotisations. Les assureurs se montrent donc plus ou moins gourmands. Par conséquent, utilisez des comparateurs en ligne ou prenez le temps d'examiner plusieurs DIC. À compter du 1^{er} juillet 2025, vous pourrez vous appuyer sur un tableau comparatif standardisé (lire ci-dessus). Il déclinera, pour un capital de 5 000 €, le montant cumulé des cotisations à verser en fonction de votre âge de souscription (50, 60 ou 70 ans) et de votre mode de cotisation (prime unique ou périodique, viager).

Dans le cas particulier de la prime viagère, les données renseignées reposent sur une cotisation jusqu'à 95 ans. Pourtant, la pire des ponctions n'a pas lieu pendant la durée de vie du contrat, mais à son terme. En effet, si vous souhaitez rompre votre contrat et constituer vous-même votre capital funéraire, vous devrez effectuer un rachat. Et vous ne récupérerez que très rarement l'intégralité des primes versées, le ratio oscillant entre 30 et 60% au bout de 8 ans, d'après le CCSF. Votre assureur a l'obligation de vous informer chaque année sur la valeur de rachat de votre contrat durant les huit premières années du contrat. Chez Metlife, la somme est très maigre et, en plus, soumise à 5% de frais de sortie. Ainsi, un assuré ayant signé un

contrat viager à 57 ans avec un capital de 4 000 € ne recevra que 756 € au bout de huit ans, alors qu'il aura versé plus de 1 400 € de cotisations !

LE DISTRIBUTEUR A UN DEVOIR DE CONSEIL

Afin d'éviter de tels écueils, le distributeur qui vous propose un contrat a un devoir de conseil. À ce titre, a souligné à plusieurs reprises l'ACPR, il a l'obligation de vous renseigner sur le capital à garantir, votre capacité de financement, le montant et la durée de versement des cotisations, ou encore sur la possibilité de mettre fin au contrat et ses conséquences financières. «*N'hésitez jamais à poser des questions au professionnel*», recommande l'ACPR, même si les conseils prodigués demeurent «*sommaires et peu personnalisés*». En cas de non-respect de son devoir de conseil, l'entreprise encourt une amende administrative de 15 000 €. Par exemple, il n'est pas possible de vendre un contrat viager à une personne de 50 ans, en bonne santé et pouvant vivre encore plusieurs décennies. De même, il faut avertir un assuré très âgé qu'il risque de mourir pendant la période de carence de son contrat, et le diriger plutôt vers un produit d'épargne. «*Les manquements au devoir de conseil relèvent souvent d'une commercialisation agressive*, signale M^e Cahen, qui a traité une vingtaine de dossiers obsèques en 2024, contre Generali, Aviva ou encore AG2R. *Elle prend la forme d'une vente en ligne sans explications, ou de conseillers focalisés sur des arguments marketing tels que "soulager des proches" et ne renseignant pas sur les limites du contrat.*» O



6 QUESTIONS SUR

Le compte joint

Pour faciliter la gestion des dépenses communes, deux personnes (ou plus) ont la possibilité d'ouvrir ensemble un compte bancaire. Mais cette «coresponsabilité» peut présenter des risques. Mieux vaut les envisager.

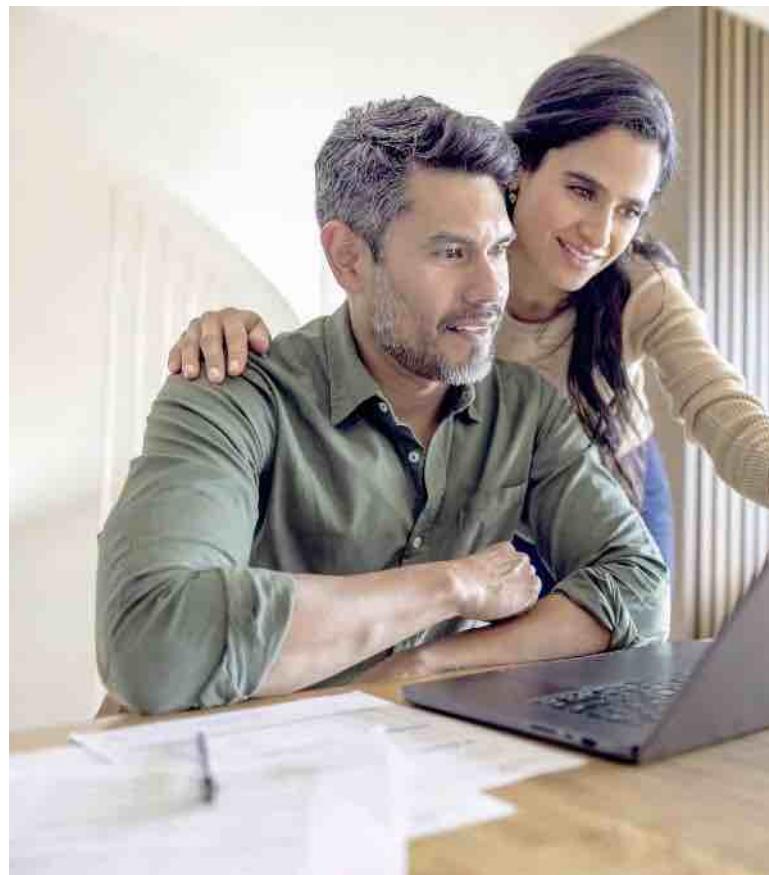
PAR ANNE DAVID

Comment en ouvrir un ?



SIGNER L'OUVERTURE

du compte ensemble et choisir une adresse commune pour recevoir les courriers de la banque permet d'ouvrir un compte joint. Peu importe que les cotitulaires aient un lien de parenté ou non, mais ils doivent être majeurs. La banque leur demande des justificatifs d'identité et de domicile. Chacun peut recevoir un chéquier, une carte bancaire, etc. La signature de l'un d'eux suffit à valider les opérations sur le compte : chèque, virement, etc.



Qui paie le découvert ?



LES COTITULAIRES SONT SOLIDAIREMENT RESPONSABLES

des dettes sur le compte. Même si l'un d'entre eux a abusé de sa carte bancaire ou signé un chèque sans provision, la banque peut exiger des autres qu'ils comblient le découvert et règlent les frais d'incident de paiement. Ces derniers n'auront pas d'autre solution que de se retourner contre le fautif pour se faire rembourser.

PEUT-ON ÊTRE «INTERDIT BANCAIRE» À CAUSE D'UN COMPTE COMMUN ?

int

Que faire en cas de mésentente avec un cotitulaire ?



SI VOUS N'AVEZ PLUS CONFIANCE EN LUI, par exemple pour cause de divorce ou de séparation, il faut agir très rapidement afin d'éviter qu'il ne vide le compte ou ne creuse un découvert. Mais clôturer un compte joint est possible seulement si tous les cotitulaires le souhaitent. Le solde sera alors partagé suivant leurs instructions. Lorsque l'un d'eux refuse la fermeture, la seule solution est de solliciter une «désolidarisation».

COMMENT LE « BLOQUER » ?

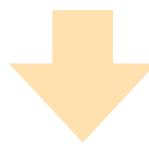


ADRESSEZ LA DEMANDE DE DÉSOLIDARISATION

à la banque par lettre recommandée avec accusé de réception. «Le compte ne sera pas fermé. Il sera transformé en compte indivis : aucune opération

ne pourra plus être exécutée sans la signature de tous les cotitulaires», explique M^e Nathalie Couzigou-Suhas, notaire à Paris. Impossible que vous retirez l'argent seul... mais l'autre ne sera plus en mesure de le dépenser.

Ce qui revient à bloquer le compte jusqu'à un accord sur sa clôture et le partage du solde. En général, lors de cette procédure, la banque exige la restitution des moyens de paiement.



SI L'UN DES TITULAIRES DÉCÈDE, QUE SE PASSE-T-IL ?



LE COMPTE JOINT CONTINUE À FONCTIONNER.

C'est pratique, par exemple, pour le conjoint survivant. Comme il dispose du compte joint du couple, il peut financer les dépenses courantes alors que les comptes personnels de la personne décédée sont bloqués le temps de la succession. «Mais si les héritiers craignent que le cotitulaire soit trop dépensier, ils ont alors le droit de demander à la banque de le transformer en compte indivis pour garder le contrôle»,

rappelle M^e Nathalie Couzigou-Suhas. En général, la moitié du solde du compte joint au jour du décès (s'il y avait deux cotitulaires) est présumée appartenir au défunt et entrer dans la succession, «sauf si l'administration fiscale prouve que le compte n'était alimenté que par ce dernier et que la totalité du solde doit entrer dans la succession», souligne la notaire. Une fois la succession réglée, le compte joint peut être fermé, ou devenir un compte personnel du cotitulaire survivant.



OUI, CAR SI UN CHÈQUE EST

REJETÉ sur le compte joint, l'interdiction d'en émettre d'autres frappe tous les cotitulaires, même concernant leurs comptes personnels. Pour l'éviter, il est possible de désigner à l'avance un responsable unique auprès de la banque avant tout incident de paiement.



VARIER LES PRODUITS BANCAIRES JOINTS

Si la banque l'autorise, au même titre que le compte bancaire, il est aussi possible d'ouvrir un livret d'épargne non réglementé, un compte-titres ou un compte à terme joints.

Faut-il se laisser séduire ?

« *ux âmes bien nées, la valeur n'attend point le nombre des années.* » Dans *Le Cid*, Pierre Corneille fait dire à Rodrigue cette phrase pour signifier que l'expérience et la maturité ne remplacent pas toujours le talent. Qu'en est-il en matière de placements ? L'Autorité des marchés financiers (AMF), le gendarme de la Bourse, aime à rappeler que les performances passées ne présagent pas des résultats futurs. Quant aux enveloppes d'épargne les plus détenues, comme l'assurance-vie, elles font en général la part belle aux nouveaux contrats, qui concentrent les efforts d'innovation des compagnies. Par ailleurs, l'imagination des financiers étant prolifique, l'épargnant est confronté à une offre de produits foisonnante. Mais faut-il céder à l'attrait de la nouveauté ? Comment faire le tri entre simple effet de mode et solution d'avenir ? *Que Choisir Budget(s)* vous aide à y voir plus clair.

PAR AURÉLIE FARDEAU
ILLUSTRATIONS ADRIÀ FRUITÓS





ON Y VA SANS CRAINTE

Alors que les fonds eurocroissance remplissent leur mission sans faire d'étincelles, les derniers-nés en euros s'avèrent prometteurs. PER et ETF, eux, sont plébiscités.

L'EUROCROISSANCE POUR UNE PRISE DE RISQUE LIMITÉE

Les fonds croissance, ou eurocroissance, ont été lancés en 2014. Mais face à l'échec commercial du dispositif, ce dernier a été remanié par la loi Pacte de 2019. Le concept reste toutefois le même : ces supports visent à offrir une garantie, totale ou partielle, uniquement à l'échéance d'une durée fixe connue à la souscription, 8 à 10 ans la plupart du temps, en échange d'une rémunération plus élevée que sur un fonds en euros. Fin 2024, les encours de ces produits, défendus par une poignée d'assureurs, dont Generali, Axa et, récemment, Allianz, atteignaient 11 milliards d'euros. Malgré une forte progression depuis trois ans, cela ne représente qu'une goutte d'eau parmi les 2 000 milliards d'euros investis en assurance-vie. «*Ces produits n'ont jamais vraiment décollé et l'offre est limitée, mais ceux qui existent remplissent leur contrat*», souligne Samuel Hellio, conseiller en gestion de patrimoine à Caen (14). Ainsi, le fonds eurocroissance d'Axa France, garanti à 100% à une échéance définie par le client, a rapporté 2,84 % par an, en moyenne, sur les cinq dernières années. Chez Generali, le support G Croissance 2020, dont le capital est garanti à 80%, affiche un rendement annuel moyen de 2,57 %. Ces supports permettent aux épargnants les plus frileux de diversifier leur contrat avec une dose de risque limitée et pilotée par l'assureur.

Notre conseil De tels supports présentent un intérêt si vous comptez utiliser votre assurance-vie pour un projet précis. Dans ce cas, vous pourrez faire coïncider la garantie du fonds avec la date à laquelle vous envisagez de récupérer vos capitaux.

LES FONDS EN EUROS DES PRODUITS PROMETTEURS

Depuis deux ans, les taux d'intérêt ont fortement augmenté, ce qui a entraîné un renchérissement de la dette pour l'ensemble des acteurs économiques. Ce phénomène touche notamment les obligations, ces titres de dette cotés, émis par les États comme par les entreprises. Cette situation s'avère favorable aux épargnants, dans la mesure où les fonds en euros sont majoritairement composés d'obligations.

Les assureurs peuvent désormais investir dans des titres mieux rémunérés. Une poignée d'acteurs a d'ailleurs tiré parti de ce contexte pour créer de nouveaux fonds en euros. «*Ceux-ci n'ont pas d'historique, donc pas de stock d'obligations à taux réduit en portefeuille, ce qui leur assure un potentiel de performance intéressant pour les 8 à 10 prochaines années*», estime Samuel Hellio. Les premiers résultats (lire le tableau ci-dessous) sont encourageants, mais avant de souscrire, il convient d'examiner attentivement certains éléments. D'abord, si on souhaite bénéficier de ces fonds, il faut ouvrir un contrat auprès d'un nouvel acteur. Or, la fiscalité de l'assurance-vie étant allégée à partir de la huitième année, cela implique de repartir de zéro dans le décompte. Autre point de vigilance : les conditions d'accès à ces supports. Par exemple, chez Corum, il est impossible d'y engager plus de 25 % du contrat. Il est donc essentiel d'en étudier toutes les caractéristiques : frais, supports d'investissement, etc.

Notre conseil Si vous ne voulez pas souscrire une nouvelle enveloppe, intéressez-vous aux bonus de rémunération accordés par nombre d'assureurs. Certains les ajoutent au rendement annuel des contrats investis pour partie en unités de compte. Le surplus de taux est potentiellement très significatif. D'autres proposent un gain supplémentaire aux épargnants qui reversent de l'argent frais sur leur contrat. «*Cela permet d'avoir une rémunération allant jusqu'à 4 % en ce moment*», évalue François Louarn, directeur général délégué de La Financière d'Orion. Vérifiez bien les conditions afin de dénicher les bonnes affaires. →

Boom des nouveaux fonds en euros

Contrat	Assureur/ distributeur	Taux 2025
Corum Life	Corum Life/Corum L'Épargne	4,65 %
Ampli-Assurance vie	Ampli Mutuelle/Ampli Mutuelle	3,75 %
Placement-direct Euro+	SwissLife/Placement-direct.fr	3,60 %

→ LE PER

UN SUCCÈS SOLIDE

Né en octobre 2019, le plan d'épargne retraite (PER) s'est fait une place de choix. Plus de 11 millions de Français en détiennent au moins un, à titre individuel ou via leur entreprise. Il remplace tous les produits retraite existant auparavant (Perp, Madelin, Perco, etc.), afin de proposer une solution unique et simplifiée. La loi a apporté deux améliorations majeures à ce support. D'abord, les fonds sont récupérables sous la forme d'un capital lorsqu'on prend sa retraite, là où le Perp et le Madelin imposaient une sortie en rente viagère. Ensuite, les montants versés sont déductibles des revenus imposables. «*De ce fait, il concerne uniquement ceux qui payent l'impôt sur le revenu*», souligne Amandine Chaigne, présidente d'Ade-ci Family Office. D'autant que cet atout a ses contreparties : les sommes sont bloquées jusqu'à la fin de la vie active et les retraits seront, eux, imposés. Le PER intéressera donc plus particulièrement les épargnants avec une tranche marginale d'imposition d'au moins 30 %. Et il sera encore plus adapté aux professionnels, comme les libéraux, qui anticipent une forte baisse de revenus à la retraite, susceptible de les conduire à descendre d'une tranche dans le barème de l'impôt. Ceux-là feront coup double. Car en versant sur un PER l'économie d'impôt réalisée, ils pourront investir davantage et bénéficier à long terme de gains substantiels. «*Pour que l'opération soit pertinente, il faut avoir au moins 10 ans devant soi, investir régulièrement et opter pour des placements performants*», précise Samuel Hellio.

Notre conseil Listez vos vieux contrats retraite et, s'ils n'ont pas de clauses spécifiques, tel un rendement garanti, transférez-les sur un PER. Vous profiterez ainsi des atouts d'une enveloppe moderne, et notamment d'une gamme de supports bien plus riche.

LES ETF PLÉBISCITÉS (À JUSTE TITRE) PAR LES JEUNES

Même s'ils existent depuis plus de 30 ans, les ETF ont émergé récemment, pour devenir la coqueluche des jeunes investisseurs. De quoi s'agit-il ? Les ETF, pour *exchange-traded funds* ou fonds indiciaux cotés, sont des fonds reproduisant la performance d'un indice de marché, comme le CAC 40 pour la Bourse parisienne ou le S&P 500 pour les grandes valeurs américaines. Et ce à moindres frais. Ils se différencient des fonds classiques, dits actifs, qui visent, eux, à battre les indices grâce à une sélection de titres prometteurs, mais dont la gestion est bien plus onéreuse

PER Sélection de 5 contrats de qualité

PER (distributeur/assureur)	Versement initial minimum	Frais sur versements	Frais de gestion annuels	Fonds en euros 2023
<i>Linxea Spirit PER (Linxea/Spirica)</i>	500 €	0 %	0,5 %	3,13 %
<i>Matla (Boursobank/Oradéa Vie)</i>	150 €	0 %	0,5 ou 0,77 %	3,5 %
<i>PER Eres (Eres/SwissLife)</i>	500 €	4,8 %	1 ou 0,9 %	de 1,1 à 3,2 %
<i>PER Garance Vivacité</i>	100 €	1,5 %	0,7 %	4,5 %
<i>RES Retraite (Macsf/Macsf Epargne Retraite)</i>	200 €	3 %	0,5 %	3,1 %

et sans garantie de succès. C'est ce que prouvent, année après année, les études qui comparent les résultats des deux approches. «*Entre un ETF et un fonds actions de sa banque, il y a un différentiel de frais de gestion d'environ 1,5 %, ce qui entraîne une vraie différence de performance sur le long terme*», justifie Samuel Hellio. Cependant, les ETF ne constituent pas une martingale. Investissant sur les marchés financiers, notamment en actions, ils en supportent les mouvements à la hausse comme à la baisse. «*À long terme, ces placements sont rentables. À court terme, il faut toutefois être en mesure de supporter la volatilité de la Bourse*», souligne Thaïs Castang, du cabinet de gestion de patrimoine L&A Finance. D'autant qu'il n'existe aucun gérant aux commandes pour ajuster le portefeuille quand les marchés déraillent. Ces produits présentent en revanche l'avantage d'être simples à comprendre, et permettent de diversifier aisément un portefeuille boursier. Par exemple, les ETF reproduisant le MSCI World, l'indice représentatif des grands marchés développés, intègrent 1350 titres de sociétés cotées dans le monde. «*Mais attention, car les trois quarts sont des valeurs américaines. Donc, la diversification géographique n'est pas optimale*», pointe Amandine Chaigne. De ce fait, mieux vaut combiner plusieurs supports.

Notre conseil Malgré les atouts des ETF, soyez sélectif et menez une analyse poussée pour comprendre ce que vous achetez et les risques inhérents. «*Mieux vaut cibler des ETF avec un encours suffisamment important, d'au moins 300 millions d'euros, car c'est un gage de bonne santé*», recommande Olivier Herbout, cofondateur de la plateforme d'investissement Ramify. ○



ON SE MONTRE PRUDENT

Le *private equity*, les fonds obligataires datés et les nouvelles SCPI peuvent être très intéressants, mais ils restent des supports risqués.

LES FONDS DE PRIVATE EQUITY ILS CHERCHENT ENCORE LEUR PUBLIC

Autrefois réservé aux grandes fortunes, l'investissement dans le capital d'entreprises non cotées – le *private equity* – se démocratise peu à peu. Désireuses d'élargir leur clientèle, les sociétés de gestion spécialisées travaillent désormais à proposer des fonds adaptés aux particuliers, accessibles en direct ou via un contrat d'assurance-vie. «*L'offre va progressivement s'étoffer, mais la construction d'un produit et son référencement chez les assureurs prennent du temps*», souligne Olivier Herbout. Ce type de fonds présente plusieurs atouts, à commencer par la perspective de rendements supérieurs à ceux des marchés cotés. Selon l'association professionnelle France Invest, le *private equity* a généré une performance moyenne de 13,3% par an sur les 10 dernières années. «*On oublie parfois de dire qu'il y a des écarts de performances énormes d'un produit à l'autre*», rappelle cependant Samuel Hellio. Il est aussi possible de perdre beaucoup!» De fait, le *private equity* demeure un investissement risqué, à manier avec précaution. La plupart des professionnels préconisent de ne pas y consacrer plus de 5 à 10% de son patrimoine financier. «*Il faut, en outre, redoubler*

de vigilance quant aux entreprises financées et à la qualité des sociétés de gestion, pour s'assurer de la viabilité de l'investissement, recommande Thaïs Castang, de L&A Finance. Pour cela, vérifiez l'ancienneté de la société de gestion et ses performances passées. Étudiez aussi l'orientation et la stratégie du fonds.» Prenez garde également aux frais, souvent élevés, qui peuvent peser sur le rendement final. Enfin, il est conseillé d'aborder ce type de placement avec un horizon de long terme, généralement de 8 à 10 ans. «*Certains produits permettent de sortir plus rapidement, mais attention : si le marché se complique, il y aura un embouteillage à la sortie, et les retraits risquent d'être bloqués*», prévient Samuel Hellio.

Notre conseil Selon la somme à placer, mieux vaut diversifier son investissement sur plusieurs fonds, dotés de stratégies distinctes et gérées par des sociétés différentes. En cas d'accident sur l'un d'entre eux, les autres permettront de limiter les pertes.

LES FONDS À ÉCHÉANCE À BOUT DE SOUFFLE

Ces deux dernières années, les fonds obligataires datés (ou à échéance) ont rencontré un franc succès. Ces supports investissent dans des titres de dette →



→ émis par des entreprises sur les marchés, appelés obligations, avec une particularité : ils ont une durée de vie qui est définie à l'avance (2029 ou 2031, par exemple) et acquièrent des obligations arrivant à échéance à cette même date.

«Cela permet de figer un taux de rendement et, par conséquent, de donner de la visibilité aux investisseurs», explique le conseiller Samuel Hellio. Le principal risque ? La faillite d'une entreprise financée, qui ne serait alors plus en mesure de rembourser sa dette, ce qui viendrait réduire les performances promises. C'est pourquoi ces fonds sont habituellement très diversifiés, répartis sur une centaine de sociétés. Depuis la remontée des taux d'intérêt, les rendements affichés étaient particulièrement attractifs. Néanmoins, dans un contexte de baisse progressive de ces taux, le niveau de rémunération ne compense plus aussi bien le risque lié à une éventuelle faillite. Une fois les frais déduits – ceux du fonds et, le cas échéant, ceux du contrat d'assurance-vie –, la performance nette pour l'investisseur devient moins compétitive. Il est donc essentiel de la comparer à celle de votre fonds en euros afin de juger de la pertinence de ce type de placement.

Notre conseil Si vous ciblez ce type de produits, priviliez des sociétés de gestion expérimentées, à l'instar de La Française, Tikehau Capital ou encore Edmond de Rothschild Asset Management.

LES NOUVELLES SCPI UNE OPTION SÉDUISANTE

Par le passé, les Français ont largement plébiscité les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), ces fonds investis dans l'immobilier professionnel. Toutefois, en 2023, la crise immobilière a commencé à impacter la valeur de ces produits.

Les plus affectées ? Les SCPI spécialisées dans l'immobilier de bureau, confrontées à une double peine : la hausse des taux d'intérêt et l'évolution des usages liés au télétravail. Certains véhicules historiques ont accumulé les problèmes, contraints de baisser le prix de leur part et d'annoncer de possibles réductions de leur distribution pour l'année en cours. Cerise sur le gâteau, les porteurs de parts rencontrent souvent des difficultés à sortir de ces fonds, faute de nouveaux souscripteurs. Pourtant, dans ce contexte, 19 SCPI ont été créées rien que l'an dernier... L'objectif ? Profiter d'un marché en repli pour acquérir des biens à des prix attractifs, potentiellement très rentables dans les prochaines années. D'ailleurs, ces nouvelles SCPI ont, pour la plupart, affiché des taux de distribution 2024 nettement supérieurs à la moyenne (4,72%). Se précipiter sur ces nouveautés semble donc tentant, mais il faut faire preuve de prudence.

«Il faut regarder au cas par cas, car il y a sur le marché beaucoup de sociétés de gestion récentes avec de nouvelles équipes, analyse Amandine Chaigne, d'Ade-ci Family Office. Le problème, c'est la pérennité des performances annoncées, car un placement immobilier s'envisage sur au moins 15 ans.» En effet, tous ces nouveaux produits ne survivront pas, faute d'atteindre une taille critique. Il est par conséquent préférable de privilégier les SCPI lancées par des sociétés de gestion solides et bien établies. Un bon indicateur ? Leur taille après 12 mois d'existence : elles doivent avoir dépassé les 100 millions d'euros de capitalisation.

Notre conseil Avant de souscrire, prenez le temps de lire les derniers bulletins trimestriels de la ou des SCPI ciblée(s). Ces documents, relativement courts et faciles d'accès, regorgent d'informations pratiques sur le produit : son encours, ses dernières acquisitions, le nombre de locataires, etc. ○



SCPI Des rendements en trompe-l'œil

Pour attirer les investisseurs, certaines SCPI se livrent à une véritable course aux rendements. Cependant, ces taux élevés reposent parfois sur des pratiques discutables, comme l'annualisation de performances obtenues sur quelques mois seulement. Le souscripteur de SCPI supporte en effet un délai

de jouissance : entre le moment où il acquiert des parts et celui où il peut prétendre toucher des dividendes, s'écoule un délai souvent fixé à six mois. En investissant rapidement l'argent récolté, les SCPI sont en mesure de commencer à percevoir des loyers qu'elles n'ont pas besoin de reverser à ces nouveaux

porteurs et rémunèrent ainsi plus généreusement les anciens... Ces méthodes ont attiré l'attention de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui a rappelé à l'ordre les sociétés de gestion et les distributeurs, notamment sur l'interdiction de communiquer des performances pour des SCPI de moins d'un an.



ON ÉVITE CE SUPPORT

Séduisant car exempté de taxes et de prélèvements sociaux, le PEAC, destiné aux jeunes, manque sa cible.

LE PEAC UN PRODUIT DE NICHE MAL EMBARQUÉ

Créé par la loi relative à l'industrie verte du 23 octobre 2023, le plan d'épargne avenir climat (PEAC) est un nouveau placement vert destiné aux moins de 21 ans. Pour le rendre attractif, le gouvernement a joué sur la dimension fiscale du produit, qui sera exempté de fiscalité sur les gains et de prélèvements sociaux. Le PEAC, plafonné à 22950 €, est investi dans des fonds labellisés Investissement socialement responsable (ISR) ou Greenfin (verts). La gestion est ensuite inspirée du plan d'épargne retraite avec une sécurisation progressive des capitaux, au fur et à mesure que la date d'échéance, choisie par le souscripteur, se rapproche. Aux 30 ans du jeune au plus tard, le plan sera clôturé. Sur le papier, cette création se révèle séduisante mais, dans les faits, le PEAC a manqué sa cible. Un seul grand acteur a commercialisé cette nouveauté à date (BPCE). La plupart

des établissements estiment que le jeu n'en vaut pas la chandelle, la clientèle pour ce type de placement étant limitée et les montants peu élevés.

Notre conseil Plus simple et plus souple, l'assurance-vie est parfaitement adaptée aux premières économies d'un mineur. Ouvrez-la au nom de l'enfant et réalisez-y des versements à l'occasion des fêtes (Noël, anniversaire, étrennes, diplôme...). Une fois qu'il sera majeur, il pourra reprendre en main la gestion de son contrat et récupérer cette épargne avec une fiscalité réduite pour financer ses études, une voiture, etc. Ou bien continuer à l'abonder afin de faire croître son capital. ○



L'IA au service de votre argent ?

Si l'intelligence artificielle (IA) a envahi notre quotidien avec l'irruption d'outils comme ChatGPT, elle demeure peu visible dans l'univers de la gestion de patrimoine. Les acteurs de cette industrie étudient avec attention le potentiel de l'IA, mais ils se montrent prudents quant à son emploi auprès des épargnants. En revanche, ces outils intègrent les sociétés de gestion, par exemple pour compulsé de grandes quantités de données et en tirer une analyse digeste. L'IA peut ainsi être mise au service des équipes en charge du reporting, afin d'automatiser une partie de ce dernier. Cette technologie est aussi utilisée par certaines plateformes boursières qui recourent, par exemple, à des outils de trading algorithmique, des logiciels qui exécutent des ordres d'achat ou de vente de manière automatique en fonction de paramètres prédefinis. La start-up Avnear s'en sert également pour juger si les marchés sont chers et améliorer le point d'entrée en Bourse des investisseurs. Ce type d'usage devrait prendre de l'ampleur dans les prochaines années. Consciente de l'enjeu, l'Autorité des marchés financiers (AMF) s'est penchée sur la question, et prévient les particuliers : « *Il ne faut pas céder aux discours trop optimistes : aucune IA ne peut prédire l'évolution des marchés financiers avec certitude et certaines peuvent se baser sur des données obsolètes, inexactes ou incomplètes.* »



À VOIR

L'emprise de l'argent dans le couple

La liberté, ça se conquiert. Et, en matière d'argent, cet adage résonne encore en 2025, en particulier pour les femmes : l'écart de revenu dans le couple s'élève à 42% en moyenne, bien souvent au détriment de l'épouse. Face à cette situation, les « prestations compensatoires » ne sont pas des réponses adaptées. Elles constituent même l'un des biais de notre culture, comme l'illustre le documentaire *Mon capital*, réalisé par Sarah Tahlaïti. À travers sa propre histoire et les récits de cinq autres femmes, elle nous montre les rouages d'un système capitaliste patriarcal qui détermine le rapport à l'argent et fait le lit des inégalités. « Nous sommes éduquées pour prendre soin, se sacrifier. Tandis que les hommes apprennent dès l'enfance à vouloir plus », témoigne l'une d'elles. Dans ce film, nous faisons la connaissance d'Anne, mère de quatre enfants et agricultrice, qui jongle constamment entre son



travail et sa famille ; de Sarafina, une éducatrice spécialisée ayant échappé à un compagnon violent tant sur le plan physique qu'économique ; de Sabrina, qui souhaite s'extraire de son milieu social et investit pour cela dans l'immobilier ; de Roxane, qui lutte pour ses droits à une prestation compensatoire et une pension alimentaire justes, et, enfin, de Marie-Cécile, une victime de la solidarité financière dans le couple. Elle se retrouve aujourd'hui dans l'obligation de rembourser des dettes contractées par son ex-conjoint dont elle ignorait l'existence... Interrogeant l'éducation des filles et des garçons, l'évolution de notre modèle de société, mais aussi de nos lois et de notre justice, ce long métrage plaide pour la nécessaire prise en main par les femmes de leur capital. ○

→ **Mon capital**, produit par la plateforme On.suzane. Disponible dessus depuis le 28 mai 2025.

Perrier, c'est fou !

Ce slogan, qui a participé à la renommée de l'eau minérale Perrier, résonne désormais tout autrement. Rachetée, en 1992, par la firme suisse Nestlé Waters, la société aurait utilisé des filtres pour « nettoyer » la source de ses impuretés (PFAS, pesticides, etc.). Or, une eau minérale naturelle ne peut subir de traitement, ou alors il y a tromperie envers les consommateurs ! L'affaire éclate ; Nestlé Waters doit s'expliquer devant une commission sénatoriale.



En nous plongeant dans cette audition, ce documentaire nous aide à comprendre qu'au-delà d'un scandale sanitaire, sont en jeu des questions politiques, économiques et locales plus importantes qu'il n'y paraît. ○

→ **Perrier, scandale à la source**, 25 min. Sur Public Sénat jusqu'au 10 avril 2028.

À LIRE

Dans les coulisses des arnaques

« Ces gars sont en train de tout dévaliser. Les comptes des Français se vident un par un. Ça touche tout le monde », déclare le policier de la brigade des fraudes aux moyens de paiement (BFMP) à Thibaut Martinez-Delcayrou, ex-journaliste pour *Le Figaro*, France Télévisions et Canal+. Lui-même victime d'une arnaque au faux conseiller bancaire, il confesse dans son livre avoir perdu une somme d'argent importante.



Cela l'aura sans doute motivé à s'intéresser aux méthodes de ces escrocs qui se font passer pour votre banquier, portent son nom, ont le même numéro de téléphone et parfois une voix très ressemblante grâce à l'intelligence artificielle... mais ce ne sont que des faux-semblants ! L'auteur a enquêté et découvert des filières plus ou moins organisées, des banques infiltrées, des fichiers de données récupérés illicitement. Et un discours parfaitement rodé qui séduit puis anesthésie les proies... Même l'ancien directeur du FMI, Dominique Strauss-Kahn, s'est fait extorquer plus de 8 000 € en quelques minutes ! Fondé sur 150 témoignages – de très nombreuses victimes, mais aussi de juges, de lanceurs d'alerte, de fonctionnaires spécialisés –, l'ouvrage met en cause le peu de moyens qu'ont les autorités pour faire face à ce champ de bataille numérique. Et conclut sur le conseil d'un policier : « Devenez parano ! » Pas très rassurant.

→ **Les Caméléons - Enquête sur l'arnaque aux faux conseillers bancaires**, par Thibaut Martinez-Delcayrou, éd. Flammarion, 21 €.

Tout pour maîtriser Internet et les nouvelles technologies

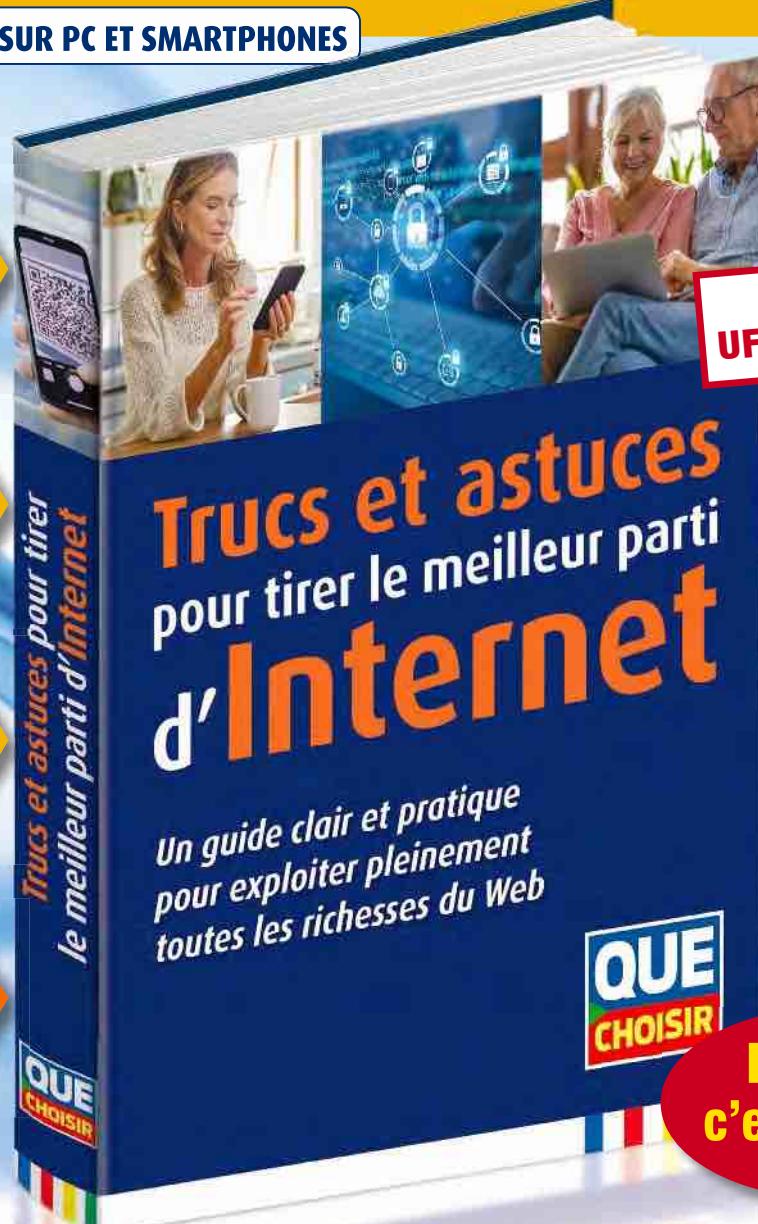
SUR PC ET SMARTPHONES

Découvrez une mine de conseils pour être mieux connecté et mieux outillé, pour échanger, créer, vous divertir et vous simplifier la vie.

Explorez tous les trésors du Web, des meilleurs sites aux appli gratuites les plus utiles, du savoir aux loisirs en passant par tous les aspects du quotidien.

Surfez en toute sécurité, en sécurisant vos appareils, en protégeant vos données et en évitant pièges, arnaques et autres chausse-trappes.

Laissez-vous guider par des explications étape par étape et progressez à pas de géants.



Un ouvrage
UFC-Que Choisir

32 €
+ frais de traitement
et d'envoi.

- 312 pages
- Un livre au format 19 x 25 cm

Essayez,
c'est facile !

Découvrez toutes les richesses du monde numérique

OFFRE DÉCOUVERTE

QUE
CHOISIR

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 *Trucs et astuces pour tirer le meilleur parti d'Internet* (312 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 : _____

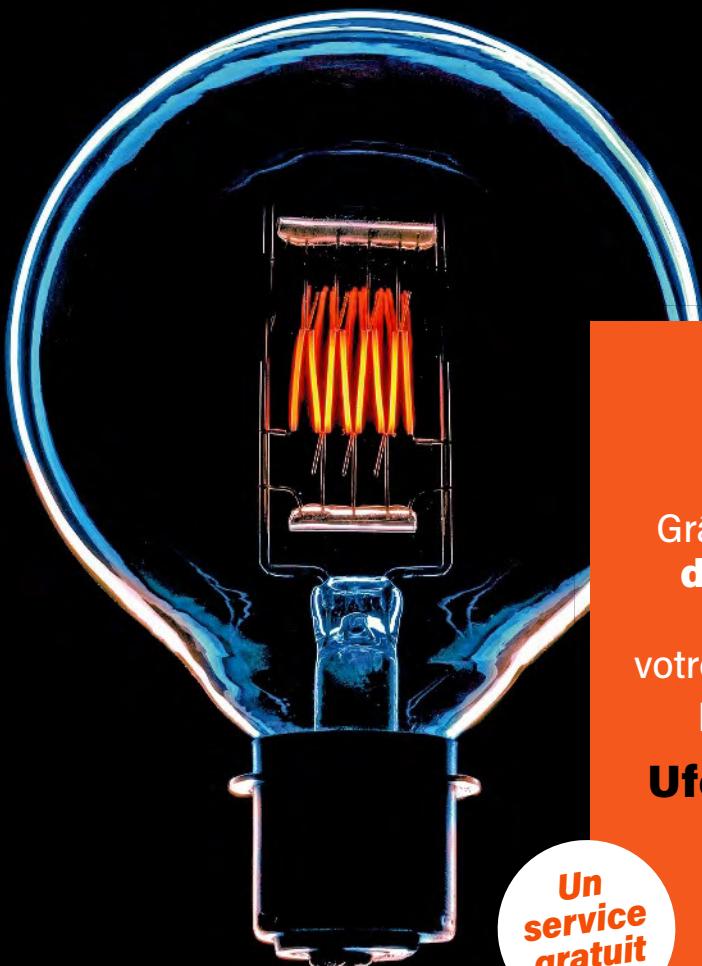
Adresse : N° : _____ Rue : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31/03/2026

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).

PAYEZ MOINS CHER LE GAZ ET L'ÉLECTRICITÉ



Un service gratuit

Examinez les offres

Grâce à **notre comparateur des fournisseurs** de gaz et d'électricité, réduisez votre facture annuelle en optant pour le meilleur contrat !

Ufcqc.link/energie179

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



UNION FÉDÉRALE
DES CONSOMMATEURS
— QUE CHOISIR