

Le Monde argent

Héritage
Les questions
à vite se poser

Frais de succession, délais,
indivision... Hériter exige de
savoir dans quoi on s'engage

PAGE 2

Marché de l'art
Les multiples,
la bonne affaire

Acquérir une estampe
permet d'entrer dans l'œuvre
d'un artiste sans se ruiner

PAGE 8



Quelle banque pour quel client?

« Le Monde » et le comparateur
Meilleurebanque.com présentent
en exclusivité le palmarès
des banques les moins chères

Service pas toujours compris

Editorial

La concurrence nouvelle des « néobanques » s'intensifie. Ces établissements qui proposent des services « 100 % mobile » séduisent de plus en plus de clients. Ces nouvelles venues « *innovent sur le marché français en simplifiant l'entrée en relation et les interactions avec les clients* », juge une étude du réseau de cabinets d'audit et de conseil KPMG sur le sujet. Il est vrai que par un smartphone, les néobanques offrent une expérience client ludique : en tapotant sur son écran, il est possible d'avoir accès aux services et produits qu'elles proposent, et tout cela à moindre coût. D'après KPMG, ces banques séduisent trois types de clients : ceux qui disposent de revenus modestes ou

sont confrontés à des difficultés financières, des millennials en quête d'autonomie, de rapidité, de praticité et d'indépendance, ou encore des personnes souhaitant des services bancaires innovants, sans renoncer à leur banque traditionnelle.

Reste qu'une fois l'effet curiosité retombé, ceux qui ont ouvert un compte dans l'un de ces établissements à bas coût pourraient déchanter, car ils ne bénéficient pas des mêmes services que dans une banque en ligne classique, en particulier en matière de découvert.

Pour juger de la qualité d'une banque, le prix n'est pas le seul critère. Certes, on reste étonné de voir certaines banques de réseau facturer plus d'une centaine d'euros une carte

bancaire tandis que la même est pratiquement gratuite chez les banques en ligne. Et l'on est effaré du niveau de facturation des incidents bancaires et autres découverts qui pénalisent les moins fortunés.

Un plafond pour les frais

Sous la pression des pouvoirs publics, les banques viennent de décider de mettre en place, pour les clients les plus fragiles financièrement, un plafonnement global de ces frais qui permettra de les réduire en cas d'accumulation d'incidents de paiement et d'irrégularités de fonctionnement du compte. On jugera dans les faits la réalité de cette décision, car ce plafonnement sera fixé librement par chaque banque.

Trop souvent encore, les frais facturés par les banques ne correspondent pas à un réel service : de ce point de vue, elles peuvent mieux faire. Avant l'été, le cabinet KPMG lançait son baromètre de l'expérience client. Les banques ne brillaient pas puisque le secteur arrivait avant-dernier au niveau du rapport qualité/prix!

Les 4^e Trophées de la banque établis par Meilleurebanque.com, en tenant compte à la fois de la satisfaction et du taux de recommandation des clients, le confirment. Le Crédit mutuel et Boursorama se distinguent. Deux établissements qui ne figurent pas parmi les plus gourmands en frais, bien au contraire. ■

JOËL MORIO

HÉRITAGE

Ce qu'il faut savoir avant de dire oui

Le décès d'un proche met parfois en marche le compteur d'une course contre la montre pour les héritiers : entre l'évaluation des biens, des droits de succession dont ils devront s'acquitter, et la pertinence ou non d'accepter l'héritage, mieux vaut se poser les bonnes questions, et vite...

Evoquée régulièrement, une réforme des droits de succession ne devrait pas avoir lieu tant ce sujet est inflammable. Pourtant, avec l'évolution des structures familiales, le vieillissement de la population et la valorisation des patrimoines dus à l'envoie du prix de la pierre, l'héritage devient plus complexe à gérer. Voici quelques questions à se poser lorsqu'on est en passe d'hériter.

LA SUCCESSION A-T-ELLE ÉTÉ ORGANISÉE EN AMONT ?

Au décès d'une personne, il est important de savoir si cette dernière a, de son vivant, pris des dispositions particulières pour organiser la transmission de son patrimoine, notamment pour protéger son conjoint ou favoriser un proche. Ces mesures spécifiques auront pris la forme de donations en tout genre, d'un changement de contrat de mariage et d'un testament.

En général, c'est le notaire chargé de la succession qui effectue ces démarches. Si, par le passé, ce professionnel ne s'est pas occupé lui-même de réaliser ces actes pour le compte de

son client, il interroge le fichier central des dispositions de dernières volontés communément appelé fichier des testaments. « De ces choix juridiques découle ainsi une organisation précise de la succession avec des conséquences civiles et fiscales », souligne Jean-François Desbuquois, avocat associé chez Fidal. En revanche, si rien n'a été préparé, « c'est la dévolution légale qui s'appliquera à la répartition du patrimoine », poursuit Catherine Costa, directrice du pôle solutions patrimoniales chez Natixis Wealth Management. Dans ce cas de figure, « il existe peu de marges de manœuvre pour les héritiers », résume Jean-François Delso, avocat.

QUE RECOUVRENT LES DROITS DE SUCCESSION ?

C'est une taxe payée à l'Etat sur la part de celui ou celle qui hérite. A ce titre, la France est championne d'Europe en matière de taxation des successions.

Le montant de ces droits évolue de 5% à 45%. Selon la qualité de l'héritier, des abattements atténuent le montant de ces prélèvements. Les ascendants et les enfants disposent d'un abattement de 100 000 euros (l'un des plus faibles d'Europe) ; les frères et sœurs de 15932 euros, les neveux et nièces de 7967 euros et les petits-enfants de 1594 euros.

DE QUEL DÉLAI DISPOSE-T-ON POUR RÉGLER CES DROITS ?

En pratique, beaucoup de successions ne donnent pas lieu au paiement de droits. Toutefois, une déclaration de succession doit obligatoirement être déposée six mois à compter de la date du décès. « On pense avoir du temps, mais en fait ce délai passe vite », précise Arlette Darmon, notaire à Paris au sein du réseau

Monassier. Car il faut plusieurs semaines pour rassembler tous les papiers et les documents du défunt, identifier les héritiers, avoir le temps de faire les alters-retours avec la banque et les compagnies d'assurances en cas d'existence de contrats d'assurance-vie. Au vu de l'actif net successoral, il faudra savoir si les héritiers sont d'accord pour engager la cession des biens immobiliers susceptible d'aider au règlement des droits ». A noter, « il existe une solidarité entre les héritiers lors du paiement de ces droits », ajoute-t-elle.

Au bout des six mois, il arrive que la succession ne soit pas liquidée. Il faudra quand même effectuer une déclaration partielle et payer un acompte sur les droits afin d'éviter des pénalités de retard. « Il est parfois possible d'opter pour un paiement différé notamment si les enfants n'héritent que de la nue-propriété d'un bien, ce qui arrive parfois en présence d'un parent survivant. Les droits dus ne seront réglés qu'au décès du deuxième parent, moyennant paiement d'un intérêt dans l'intermédiaire », précise Jean-François Desbuquois. Un paiement fractionné sur trois ans est possible lorsque la succession est composée pour au moins 50% de biens non liquides (immeubles, valeurs mobilières non cotées).

PEUT-ON RENONCER À UN HÉRITAGE ?

Plusieurs raisons peuvent conduire à la renonciation. Il y a d'abord l'existence de dettes importantes laissées par le défunt. « C'est le cas lorsque le passif du patrimoine est supérieur à l'actif. Toutefois, l'héritier peut accepter à concurrence de l'actif net, ce qui signifie qu'il ne paie pas les dettes qui dépassent la valeur des biens du défunt », explique Sophie Gonsard, notaire au Vésinet, membre du réseau Althémis. Avec l'allongement de la durée de la vie, on hérite de plus en plus tard. Ainsi, un enfant considérant ne pas avoir besoin d'argent peut décider de « passer son tour » au profit de ses enfants, soit les petits-enfants du défunt. Le code civil prévoit alors que ses propres enfants vont prendre sa place (le représenter) dans la succession. « Dans ce scénario, la nouvelle génération gratifiée profite de l'abattement du parent. Mais surtout, comme ce transfert n'est pas considéré comme une donation du parent qui renonce au profit de ses enfants, cela préserve son abattement pour une donation future à leur profit », conclut Sophie Gonsard. ■

LAURENCE BOCCARA

Percevoir le capital d'une assurance-vie

Les contrats d'assurance-vie souscrits par le défunt n'entrent pas dans son actif successoral. Ils sont régis par les clauses bénéficiaires du contrat. « C'est un volume non négligeable du patrimoine financier des particuliers qui se traite ainsi en dehors de la succession », reconnaît Sophie Gonsard, notaire au Vésinet, membre du réseau Althémis. La clause bénéficiaire du contrat précise en effet l'identité des personnes auxquelles les sommes sont destinées. Lorsqu'il s'agit de personnes exonérées de droits de succession, l'assurance-vie est exonérée elle aussi. « Quand le bénéficiaire est taxable, il se voit appliquer une fiscalité spécifique. Cette dernière est plus avantageuse pour les contrats ne comportant que des primes investies avant 70 ans que pour ceux alimentés après cette date, mais elle demeure intéressante », précise Sophie Gonsard.

Les contrats ouverts après le 13 octobre 1998 et ne comportant que des primes versées avant 70 ans bénéficient d'un abattement de 152 500 euros par bénéficiaire (qui par exemple pour des enfants s'ajoute aux 100 000 euros d'abattement dans la succession) et d'un taux d'imposition de 20% jusqu'à 700 000 euros et 31,25% au-delà. Les primes versées après 70 ans sur des contrats ouverts après le 20 novembre 1991 sont quant à elles taxables aux droits de succession après un abattement unique par assuré de 30 500 euros.

« Il est important que le notaire chargé de la succession connaisse l'existence de contrats d'assurance-vie par la famille ou les bénéficiaires. Mais aussi étonnant que cela puisse paraître, les compagnies ne s'adressent pas directement au notaire. Ce sont des éléments importants qui aident à la réalisation de la déclaration fiscale partielle », insiste Arlette Darmon, notaire à Paris. En effet, le notaire a besoin de disposer de l'ensemble des données patrimoniales permettant d'opérer une liquidation civile et fiscale juste de la succession.

Par ailleurs, il ne faut pas que les bénéficiaires issus de la famille du défunt comptent sur les fonds retirés d'un contrat d'assurance-vie pour régler les droits de succession, pour des questions de délais. « Cette procédure est longue. En comptant l'envoi de toutes les pièces demandées par l'assureur et la déclaration fiscale faite, il faut parfois compter de 4 à 5 mois », indique Arlette Darmon. « Lorsque des proches du défunt pensent qu'il existe un contrat, sans pour autant disposer de documents officiels prouvant son existence, ils peuvent s'adresser par courrier à Agira [Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance] », conseille Sylvain Coriat, membre du comité exécutif d'Allianz France. Cette association s'engage à effectuer gratuitement cette recherche avec une réponse dans un délai d'un mois. ■

L. BO.

Savoir organiser une indivision

A la suite d'un héritage, plusieurs personnes ayant – ou pas – un lien de parenté peuvent se retrouver, malgré elles, à partager en indivision la propriété d'un bien immobilier. Ce type de détention à plusieurs s'avère un vrai casse-tête à gérer sur la durée. Cela suppose que tout le monde s'entende et soit du même avis pour prendre les décisions (travaux...) et se répartir les frais (charges, taxes...). Le moindre différend peut paralyser la situation, la rendre invivable ; au pire, le conflit va se régler en justice. « En laissant une indivision en l'état, on encourt des risques. Mieux vaut donc prendre des dispositions pour l'aménager », reconnaît Jean-François Sagaut, notaire à Paris. Ainsi, deux configurations juridiques sont envisageables.

La première consiste à rédiger, avec l'aide d'un notaire, une convention d'indivision. Ce document fixe, pour une durée de sans renouvelable, les règles de détention du (ou des) bien(s) commun(s). On peut tout y détailler, comme

organiser les éventuelles dates de séjour de chacun ou répartir les frais et les charges. « Ce scénario est notamment choisi par des héritiers indisciplinés qui ne sont psychologiquement pas prêts à vendre le bien immobilier d'un proche décédé et souhaitent se laisser du temps pour décider », commente Sophie Gonsard, notaire.

Le pouvoir et l'avoie
Cette démarche nécessite le paiement des émoluments du notaire ayant rédigé la convention, de l'ordre de 0,5% TTC de la valeur du bien, plus 0,1% de la contribution de sécurité immobilière si la convention est publiée, ce qui est rarement le cas. « Attention, dans le cadre d'un partage destiné à stopper l'indivision, les conséquences fiscales peuvent être lourdes pour celui qui rachète les parts des autres indivisaires », insiste Jean-François Desbuquois, avocat associé chez Fidal.

La seconde solution consiste à créer une société civile immobilière (SCI). Ce scénario

est à privilégier pour une maison de famille ou un bien locatif que l'on souhaite conserver sur une longue durée. La SCI devient alors propriétaire et les héritiers sont détenteurs de parts. « Avec ce montage, on décorrèle le pouvoir et l'avoie. Le premier est entre les mains du gérant désigné de la SCI et le second est détenu par les associés », détaille Jean-François Sagaut.

Établis pour une période allant de 30 à 99 ans, les statuts de la SCI prévoient le mode de gouvernance, les modalités de désignation du gérant, de rachat des parts, de vote, la répartition du paiement des factures... « Il est conseillé de créer une SCI rapidement après le décès. Car, si l'on attend trop longtemps et que le bien s'est valorisé depuis le décès, il faudra s'acquitter d'un impôt sur la plus-value au moment du transfert de propriété », souligne Sophie Gonsard. La création de la SCI nécessite de déboursier entre 1000 et 3000 euros, auxquels s'ajoutent des frais de gestion et de comptabilité. ■

L. BO.

13,3 MILLIARDS

C'est le montant des droits de succession collectés par l'Etat en 2017. Un ménage sur deux ayant hérité a reçu moins de 41 100 euros. En ligne directe, les droits de succession sont de 5% pour la part n'excédant pas 8072 euros. Ils grimpent à 45% pour la part de l'héritage qui dépasse 1 805 677 euros. Entre parents jusqu'au 4^e degré, les droits s'élèvent à 55%. Entre frères et sœurs, ils sont de 35% pour la part n'excédant pas 24 430 euros et ils grimpent à 45% pour la partie supérieure à 24 430 euros. Un abattement peut s'appliquer. Il est de 100 000 euros pour les héritiers en ligne directe.

**On ne
recommande
pas sa banque
parce qu'elle
n'est pas chère.**

**Mais parce qu'elle
est classée banque
la moins chère
pour la 10^e année
consécutive.⁽¹⁾**

**Chez Boursorama Banque,
près de la moitié de nos nouveaux clients
viennent sur les conseils d'un proche.⁽²⁾**

 **Boursorama
Banque**

La banque qu'on a envie de recommander.

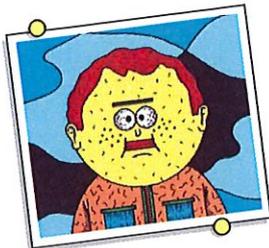
(1) Étude Le Monde / MeilleureBanque.com - Février 2018. Classée banque la moins chère respectivement sur les profils « Jeune Inactif », « Actif de moins de 25 ans », « Cadre » et « Cadre supérieur » et exaequo sur le profil « Employé », selon une enquête réalisée par Le Monde / MeilleureBanque.com publiée le 06/02/2018. Voir détail des études tarifaires et de leur source depuis 2009 sur Boursorama-banque.com.
(2) Étude réalisée par Boursorama Banque sur la base des clients Boursorama Banque ayant ouvert un 1er compte bancaire en 2017.

BAROMÈTRE DES TARIFS BANCAIRES

● Méthodologie Extraction des tarifs bancaires de 165 banques et agences en ligne applicables au 1^{er} janvier 2019 (à partir des informations communiquées par chaque banque)

Le jeune inactif

20 ans



- CB à contrôle de solde
- 300 € de paiements CB
- 1 retrait déplacé par mois
- 4 commissions d'intervention par an
- Fait ses opérations par Internet

◆ Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque-ING Direct-Orange Bank	1 €
Crédit agricole Corse	22,3 €
Macif	29,3 €

Coût*

185,3 €

maximum

◆ Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole**	48,4 €	72,7 €
LCL	59,3 €	
Caisse d'épargne**	59,6 €	
La Banque postale	63,3 €	
Société générale	63,8 €	
Crédit mutuel**	64,3 €	
BNP Paribas	66,3 €	22,3 €
Banque populaire**	94,3 €	
Groupe Crédit du Nord**	135,2 €	

Coût*

208,5 €

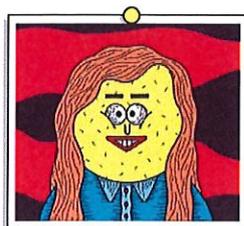
moyen

44,2 €

minimum

Le jeune actif

20 ans



- CB classique à débit immédiat
- 500 € de paiements CB
- 2 retraits déplacés par mois
- 2 retraits de 100 € et 5 paiements de 40 € chacun hors zone euro
- 4 commissions d'intervention par an
- Fait ses opérations par Internet
- Dispose d'une assurance des moyens de paiement

◆ Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque	17,4 €
Fortuneo	27,1 €
BforBank	33,2 €

Coût*

208,5 €

maximum

◆ Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole**	77,8 €	97,6 €
La Banque postale	79,5 €	
BNP Paribas	92,6 €	
Caisse d'épargne**	101 €	
Société générale	101,3 €	
Crédit mutuel**	101,5 €	
Banque populaire**	104,1 €	44,2 €
Groupe Crédit du Nord**	121,2 €	
LCL	121,4 €	

Coût*

265,4 €

maximum

moyen

83,7 €

minimum

L'employé

40 ans



- CB classique à débit différé
- 500 € de paiements CB
- 2 retraits déplacés par mois
- un chèque de banque par an
- 5 commissions d'intervention par an
- 1 virement permanent en ligne par an
- Fait ses opérations par Internet

◆ Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque-BforBank-Fortuneo	4,9 €
ING Direct-Orange Bank	5,3 €
Hello Bank !	5,6 €

Coût*

265,4 €

maximum

◆ Les prix dans les principales banques de réseau

LCL	99,5 €	124,6 €
La Banque postale	102,1 €	
Crédit agricole**	108 €	
Caisse d'épargne**	116,4 €	
Crédit mutuel**	120,1 €	
Société générale	123,6 €	83,7 €
BNP Paribas	124,1 €	
Banque populaire**	131,7 €	
Groupe Crédit du Nord**	156,4 €	

Coût*

265,4 €

maximum

moyen

83,7 €

minimum

* des banques de réseau ** moyenne des caisses régionales

Résultats de l'enquête « Tarifs bancaires » de Meilleurebanque.com pour Le Monde, décembre 2018. Agnès Lambert et Joël Morio.

Les établissements bancaires ont décidé de geler les prix de leurs services en 2019. Et ils subissent la concurrence accrue des néobanques particulièrement peu chères

Des tarifs bancaires sous pression

0,13%

C'est la hausse moyenne, sur un an, à laquelle nos six profils de clients vont échapper en 2019 pour les 165 banques passées au crible après la décision des établissements, mardi 11 décembre, de geler la hausse de leurs tarifs. Cette augmentation pouvait paraître modeste, mais elle cachait de grandes disparités entre les réseaux et les produits. Ainsi, le comparateur Meilleurebanque.com constatait que, si les révisions tarifaires s'étaient appliquées, les frais de tenue de compte auraient progressé de 2,33 %, soit plus que l'inflation.

Beaucoup de bruit pour rien. A l'issue de leur rendez-vous avec le président de la République, le 11 décembre, les banques se sont engagées à geler leurs tarifs en 2019. Une bonne nouvelle sur le papier. Le client n'aura pas, pour une fois, matière à se plaindre des prix. Et pourtant, d'après les calculs du comparateur de tarifs bancaires Meilleurebanque.com, cette annonce est surtout une belle opération de communication. « Nous avons déjà collecté et étudié les tarifs 2019 des banques. Sur les 165 établissements que nous suivons, 57 prévoyaient une modification au 1^{er} janvier, à la hausse ou à la baisse. Au total, l'économie réalisée est extrêmement limitée! », déplore Maxime Chipoy, le responsable de Meilleurebanque.com.

Certains profils seront perdants

En effet, les tarifs de nos six profils de consommateur type devaient augmenter d'un modeste 0,13 % en moyenne au 1^{er} janvier. Le gel des tarifs annule donc cette hausse, ce qui correspond au mieux à une économie de 80 centimes sur un an pour le profil Senior, principal bénéficiaire des mesures annoncées. « Chaque profil bénéficie du gel des tarifs sur certains postes de dépenses dont le tarif devait augmenter au 1^{er} janvier et est perdant sur d'autres lignes qui devaient au contraire baisser en 2019 », explique Maxime Chipoy. Si bien que trois de nos six profils sortent en effet perdants, certes très légèrement, de l'annonce des banques! Certaines, comme Crédit mutuel et BPCE, ont cependant déclaré leur intention d'appliquer les baisses de tarifs initialement prévues.

Ainsi, l'Employé aurait dû bénéficier du recul du coût de sa carte bancaire et de la suppression de frais d'abonnement par Internet dans certains établissements. Le total des frais devait ainsi baisser de 0,91 % pour ce profil. Le gel le prive donc d'une économie de 1,1 euro. Même constat pour le Jeune actif (perte de 50 centimes liée au gel des tarifs) et le Jeune inactif (24 centimes). De son côté, le Senior gagne donc 80 centimes grâce au gel des tarifs, contre 60 centimes pour le Cadre et le Cadre supérieur. « Au final, le gain de

pouvoir d'achat par ce gel sera totalement marginal. Il ne permettra même pas aux Français de s'acheter une baguette de pain! », déplore Maxime Chipoy.

Si le changement de tarif qui devait être appliqué au 1^{er} janvier n'a pas eu lieu, quelques prestations ont pu augmenter au cours de l'année 2018. Ainsi, on note des hausses spectaculaires du coût de certains services, notamment pour les plus modestes. Par exemple, le coût des retraits déplacés a bondi respectivement de 13,86 % et 14,29 % pour les profils Jeune inactif et Jeune actif; la hausse est même de 33,33 % pour l'Employé. Dans les deux premiers profils, les frais de tenue de compte progressent de 7,70 % et 7,14 %, et seulement 1,27 % pour l'Employé. Les hausses sont moins importantes pour les autres profils, qui peuvent parfois bénéficier de baisses sur certaines prestations.

Au-delà des annonces récentes, l'heure est depuis deux ans à la modération tarifaire, en raison de l'arrivée de nouveaux entrants aux services 100 % mobile sur le marché, comme C-Zam, Nickel, N26, Orange Bank et Revolut. Et la liste de ces « néobanques » s'allonge régulièrement: le néerlandais Bunq, déjà présent en Allemagne, en Autriche, en Italie et en Espagne, a annoncé son lancement en France fin novembre. « La grande nouveauté de l'année 2018 est l'accélération du développement des néobanques sur le marché français. Les offres sont de plus en plus étoffées et les clients commencent à franchir le pas », confirme Stéphane Dehaies, associé chez KPMG chargé de la transformation bancaire.

Le cabinet de conseil estime à 1,5 million le nombre de comptes actifs ouverts en France auprès de néobanques, dont 85 % chez Nickel, N26 et Revolut. Orange Bank vient, de son côté, d'annoncer avoir acquis 200 000 clients pour sa première année d'existence, dont 30 % à 40 % sont actifs. « Un tiers des nouveaux comptes ouverts en France au premier semestre 2018 l'ont été au sein d'une

néobanque. C'est une proportion très élevée pour ces établissements arrivés sur le marché il y a moins de dix-huit mois comme pour Orange Bank, N26 et Revolut », ajoute Stéphane Dehaies.

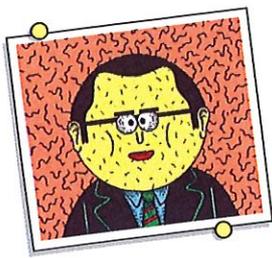
Misant avant tout sur les moyens de paiement, par le biais des cartes bancaires surdimensionnées pilotables par smartphone, les néobanques prennent des parts de marché aux acteurs traditionnels, qu'il s'agisse de réseaux ou de banques en ligne. « Les néobanques innovent avec, par exemple, le temps réel. Leurs clients ont ainsi une vision immédiate de la comptabilisation de leurs opérations, donc du solde du compte, ce qui est un vrai plus », confirme Marc Giordanengo, directeur au sein du cabinet de conseil Ailancy.

Ces nouveautés apportées par les néobanques sont scrutées de près par les banques, qu'il s'agisse de réseaux ou de banques en ligne. « Les acteurs traditionnels adaptent leur offre en conséquence. On l'a vu avec le développement du pilotage de sa carte bancaire via l'application mobile ou l'arrivée du temps réel pour certaines opérations, y compris à terme chez les acteurs historiques. Les clients des réseaux profitent donc indirectement des innovations des néobanques », remarque Emmanuel Papadacostas, spécialiste du marketing bancaire chez KPMG. Les banques en ligne ne sont d'ailleurs pas en reste côté innovation: les clients de Boursorama peuvent consulter leur compte avec l'enceinte intelligente Google Home depuis juillet 2018.

Mais, si dynamiques soient-elles, les néobanques ne permettent pas de se passer complètement d'une banque traditionnelle. « Elles ne peuvent prétendre être la banque principale du client car leur offre n'est pas complète. C'est une différence majeure avec les banques en ligne. Chez ING Direct, les deux tiers des clients détenant un compte courant nous utilisent en banque principale », assure Olivier Luquet, directeur général d'ING Direct. ■

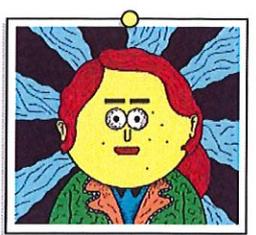
AGNÈS LAMBERT

Le cadre 40 ans



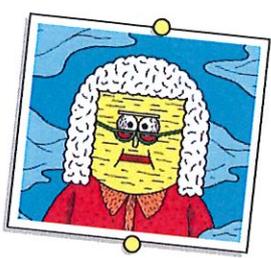
- CB Gold ou Premier à débit différé
- 3 retraits déplacés par mois
- 7 paiements de 72 € et 5 retraits de 100 € chacun hors zone euro
- Un chèque de banque par an
- Fait ses opérations par Internet
- Dispose d'une assurance des moyens de paiement

Le cadre supérieur 40 ans

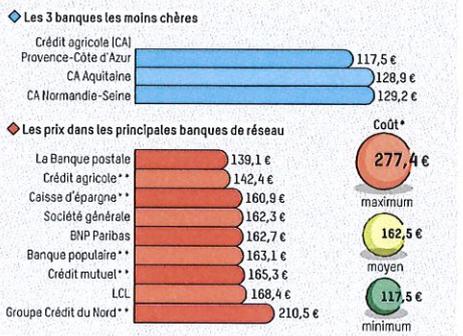
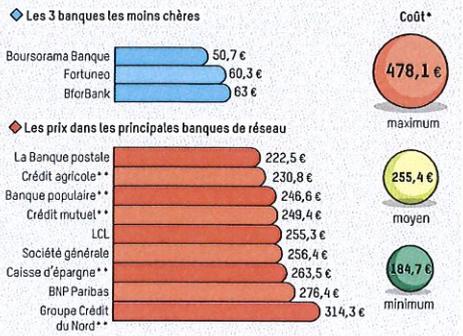
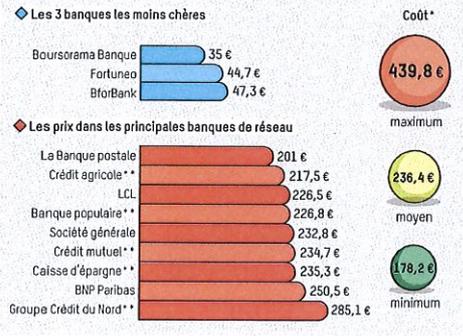


- CB Gold ou Premier à débit immédiat
- 4 retraits déplacés par mois
- 13 paiements de 77 € et 5 retraits de 200 € chacun hors zone euro
- Un chèque de banque par an
- Dispose d'une assurance des moyens de paiement

Le senior 65 ans



- CB classique à débit différé
- 3 retraits déplacés par mois
- 4 paiements de 75 € et 3 retraits de 100 € chacun hors zone euro
- Un chèque de banque par an
- 1 rejet de prélèvement par an
- Fait ses opérations au guichet
- Dispose d'une assurance des moyens de paiement



Infographie : Le Monde

Illustrations : Fränck

Source : Meilleurebanque.com

Chers, très chers découverts...

Mieux vaut négocier avec sa banque avant de laisser le solde de son compte sous la barre du zéro. Car la facture grimpe vite

Dans le rouge, à découvert, en négatif, lorsque votre compte n'est pas suffisamment provisionné pour faire face à des débits, le découvert entraîne la mise en place de toute une série de frais. Agios, commission d'intervention, lettre d'information préalable ou rejet de chèque sont autant d'occasions, pour les banques, d'alourdir la facture. « Les clients qui ne sont jamais à découvert réglent en moyenne entre 50 euros et 150 euros de frais par an selon leur consommation; pour ceux régulièrement à découvert, la facture grimpe aisément à plusieurs centaines, voire plusieurs milliers d'euros par an », calcule Maxime Chipoy, responsable de Meilleurebanque.com.

Le ministère de l'économie a d'ailleurs annoncé début septembre que les banques s'étaient engagées à plafonner leurs frais d'incident à 20 euros par mois et 200 euros par an pour les clients bénéficiant de « l'offre spécifique clients fragiles », réservée aux personnes en très grande difficulté financière ou en surendettement. L'Elysée a obtenu des banques un nouvel engagement, concernant cette fois les populations fragiles au sens large et précise que, pour celles-ci, les frais d'incidents seront plafonnés à 25 euros par mois.

DEPUIS JANVIER 2014, LES COMMISSIONS D'INTERVENTION SONT PLAFONNÉES À 8 EUROS PAR OPÉRATION ET 80 EUROS PAR MOIS

Certaines banques appliquent déjà un plafond à tous leurs clients. C'est le cas de certaines caisses régionales du Crédit agricole (Centre-Est, Finistère, Ile-et-Vilaine, Morbihan et Val de France), qui limitent à 300 euros par mois l'ensemble des frais de découvert. « Ce montant peut sembler élevé, mais c'est la garantie, pour le client exceptionnellement à découvert en raison d'un accident sur un mois, de limiter les frais », estime Maxime Chipoy.

La ligne de frais la plus emblématique du découvert correspond aux agios: il s'agit des intérêts payés lorsque le compte est dans le rouge. Le taux dépend souvent du type de découvert. Ainsi, la Caisse d'épargne Rhône-Alpes facture 12,10 % en cas de découvert

autorisé et 17,60 % dans le cas d'un découvert non autorisé, hors négociation particulière du client. « Il faut négocier un découvert autorisé: cela permet d'obtenir un taux plus avantageux sur les agios, mais surtout vous évitez les commissions d'intervention », précise Maxime Chipoy. En effet, cette commission d'intervention est prélevée en cas de découvert non autorisé ou au-delà du montant autorisé. Depuis le 1^{er} janvier 2014, ces commissions sont plafonnées à 8 euros par opération et 80 euros par mois. La plupart des banques appliquent ce tarif.

Quelques exceptions sont à noter: les banques en ligne ne facturent pas de commission d'intervention. A l'inverse, certains réseaux ont dérapé sur le sujet: une enquête de l'Union nationale des associations familiales et de l'Institut national de la consom-

mation de septembre 2018 a démontré que les Caisses d'épargne et les Banques populaires facturent une commission d'intervention sur toutes les opérations débitrices d'un particulier, dès lors que le compte termine la journée au-delà du découvert autorisé, même s'il n'est pas dans le rouge après chaque opération. Le ministre de l'économie, Bruno Le Maire, a saisi l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (qui contrôle les banques) à ce sujet. « Cette affaire montre à quel point le business model des banques est dépendant des frais engendrés par les incidents de paiement des clients », constate Maxime Chipoy.

Mais la litanie des frais liés au découvert ne s'arrête pas là. Certaines banques facturent même des frais de mise en place et de gestion de l'autorisation de découvert: les clients de

la Caisse d'épargne Hauts-de-France doivent ainsi régler 16 euros pour mettre en place un découvert permanent s'ils n'ont pas souscrit de package. Citons aussi la lettre d'information préalable au rejet d'un chèque (10 à 14 euros, selon les établissements) ou la lettre d'information pour compte débiteur non autorisé (12 à 20 euros). A noter: la réglementation encadre aussi les frais de rejet d'un virement ou d'un prélèvement, plafonnés à 20 euros, et les frais de rejet d'un chèque. Ceux-ci sont plafonnés à 30 euros si le montant du chèque est inférieur à 50 euros et 50 euros dans le cas contraire. « Il n'y a aucune raison légitime à ce que le plafond des frais diffère en fonction du montant du chèque: le traitement de l'incident est le même pour la banque! », déplore Maxime Chipoy. ■

A. L.A.

Les prix des cartes font le grand écart

Précieuse et chère: la carte bancaire est le principal poste de dépense pour de nombreux clients. Ils déboursent en moyenne 34,20 euros pour une carte à autorisation systématique, 43,90 euros pour une version classique à débit immédiat et 127,90 euros pour une carte haut de gamme à débit différé, d'après Meilleurebanque.com. A noter que les banques en ligne pratiquent la gratuité, mais celle-ci est conditionnée à un niveau de revenu et/ou d'utilisation de la carte. Autrement dit, un client de BforBank, Fortuneo ou Boursorama peut bénéficier d'une carte Visa Premier ou Gold Mastercard gratuite, tandis que les clients du Crédit coopératif et du Crédit agricole centre-ouest déboursent 99 euros pour la même carte, et que ceux de la Banque Marze et de la Banque Dupuy de Parseval réglent 149 euros. Rien ne justifie pourtant ce grand écart des prix: ce sont les mêmes cartes!

« Dans les réseaux, le prix de la carte inclut d'une certaine façon l'accès à l'agence et à un conseiller », constate Marc Giordanengo, directeur au sein du cabinet de conseil Ailancy. Quel que soit le réseau

qui a délivré la carte, les avantages et services inclus sont très proches, à quelques détails près. Ainsi, chaque établissement fixe les plafonds de retrait et de paiement propres à ses cartes, qui peuvent ensuite être personnalisés en fonction du client.

Les réseaux s'adaptent
Côté assurance et assistance, principalement pour les cartes haut de gamme (Visa Premier ou Gold Mastercard), les couvertures sont très homogènes d'une banque à l'autre. Il existe certes des différences mais elles ne sont pas suffisamment criantes pour justifier un tel écart de prix. « Les cartes bancaires des banques en ligne sont non seulement moins chères que celles des réseaux, mais elles proposent plus de fonctionnalités », estime Olivier Luquet, le directeur général d'ING Direct. Ainsi, les clients des banques en ligne ont de plus en plus la main sur leur carte bancaire, qu'ils peuvent désormais piloter avec leur smartphone. Au programme: blocage ou déblocage de la carte ou de la fonction sans contact, modification des plafonds de retrait et de paiement, personnalisation du code, etc.

« Les banques en ligne et les néobanques ont été pionnières sur le pilotage de la carte par l'app. Désormais, ces fonctionnalités se diffusent dans les réseaux », constate son côté Benoît Grisoni, directeur général de Boursorama Banque, qui incorpore régulièrement de nouvelles fonctionnalités pilotables par l'app. Ainsi, depuis cette année, les clients de Boursorama reçoivent systématiquement un SMS lorsqu'ils réalisent une première opération à l'étranger. Une façon de détecter plus rapidement une éventuelle fraude si le client n'est pas à l'origine du paiement.

Car si le rectangle de plastique n'a pas pris une ride depuis sa création en 1967, c'est parce qu'il se modernise en permanence. La fonctionnalité sans contact est désormais entrée dans les mœurs puisque 1,2 milliard de paiements sans contact ont été réalisés en 2017, d'après le groupement des cartes bancaires CB. Et la carte tient désormais dans votre téléphone et votre montre connectée: Apple Pay et Samsung Pay permettent de payer depuis un smartphone en bénéficiant des mêmes services et des mêmes garanties qu'avec la carte. ■

A. L.A.

Prix et qualité des services : les banques au banc d'essai

Le comparateur Meilleurebanque.com les a classées d'après l'opinion de 5 100 clients

Les tarifs sont une composante essentielle de l'offre d'une banque. Mais rien ne sert de choisir un établissement bon marché si le service n'est pas à la hauteur. Meilleurebanque.com décerne justement ses Trophées qualité sur la base de ces deux critères. « Nous avons décidé cette année de noter les banques en tenant compte à la fois de la satisfaction des clients et du taux de recommandation, précise Maxime Chipoy, le responsable de Meilleurebanque.com. Ce second critère nous semble en effet encore plus fort car il faut vraiment être convaincu pour être prêt à recommander sa banque. » Pour en juger, le site comparateur a chargé l'institut de sondage OpinionWay d'interroger plus de 5 100 clients des établissements. Trois banques de réseau et deux banques en ligne sont ainsi récompensées.

Grand gagnant cette année, le Crédit mutuel se place dans le trio de tête pour les six catégories

Seuls 45% des clients des banques traditionnelles jugent que les services fournis justifient les frais bancaires

(conseiller projet, conseiller au quotidien, site Internet, application mobile, agence et service client à distance) des banques de réseau. Il est suivi de près par Crédit agricole, CIC et LCL qui se classent parmi les trois meilleurs réseaux dans

trois catégories. Du côté des banques en ligne, BforBank, Boursorama, Hello Bank et Orange Bank montent sur le podium dans deux catégories chacune. Belle performance, donc, pour Orange Bank, qui est arrivée sur le marché il y a tout

Classement des trois premières banques de réseau et des deux premières banques en ligne par catégorie

Banque de réseau	CATÉGORIES	Banque en ligne
Crédit mutuel, Crédit du Nord et LCL (ex aequo)	Agence ^o	
Crédit agricole, Crédit mutuel, CIC	Service à distance ^o	
CIC et Crédit mutuel (ex aequo), Crédit agricole et Crédit du Nord (ex aequo)	Conseiller vie quotidienne	Orange Bank, BforBank
Crédit mutuel, LCL, CIC	Conseiller « projet »	BforBank, Fortuneo et Hello Bank (ex aequo)
Crédit mutuel, Banque populaire, Crédit agricole	Site Internet	Boursorama Banque, Orange Bank
LCL, Crédit mutuel, Société générale	Application mobile	Hello Bank, Boursorama Banque

^o Uniquement pour les banques de réseau

Source : Meilleurebanque.com

juste un an. Il est intéressant de noter qu'il n'y a pas de corrélation directe entre le prix et la qualité : les banques en ligne sont très largement les moins chères tout en étant bien classées dans l'ensemble sur la qualité. De même, le Crédit mutuel, aux premières places côté satisfaction client, se classe dans la moyenne basse des établissements en termes de prix.

Dans la catégorie Agence, Crédit mutuel, Crédit du Nord et LCL devancent leurs concurrents. Il faut d'ailleurs saluer les progrès considérables du Crédit du Nord, dont le score sur ce critère atteint 85 % cette année contre 65 % il y a un an, tandis que HSBC recule largement (76 % contre 86 %). Cet établissement perd aussi du terrain sur la qualité de son service client (56 % contre 71 %).

Côté site Internet, les banques de réseau n'ont rien à envier aux banques en ligne : 83 % des clients sont satisfaits du site Internet de leur banque, contre

84 % pour les clients des établissements en ligne. « C'est une bonne nouvelle pour les clients de ces établissements. Mais on note un écart considérable entre les meilleurs et les moins bons puisque Boursorama, Orange Bank et Crédit mutuel affichent plus de 90 % de clients satisfaits du site Internet, tandis que cette proportion est inférieure à 80 % chez BforBank et HSBC », note Maxime Chipoy.

Mobilité bancaire simplifiée
Autre enseignement de l'étude, les frais restent un motif d'insatisfaction pour les clients des banques traditionnelles. Malgré l'accalmie dans la hausse des tarifs : seuls 45 % d'entre eux jugent que les frais bancaires sont justifiés par rapport à la qualité du service, contre 82 % pour les banques en ligne. « Nous observons une grande disparité entre les établissements sur ce critère. Ainsi, seuls 33 % des clients des Caisses d'épargne sont satisfaits

contre 57 % pour HSBC », analyse Maxime Chipoy. A titre de comparaison, la banque en ligne la mieux notée, BforBank, fait quasiment l'unanimité, avec 92 % de clients satisfaits.

Reste à savoir si les clients sont prêts à changer de banque lorsqu'ils ne sont pas satisfaits. Entrée en vigueur en février 2017, la loi Macron sur la mobilité bancaire simplifie justement le

changement d'établissement. Selon l'enquête, « 25 % des clients des banques en ligne et 18 % de ceux des réseaux se déclarent prêts à changer de banque d'ici deux ans. Les clients des banques en ligne sont plus mobiles car ils ont probablement déjà pu constater que changer de banque n'était pas si compliqué », décrypte Maxime Chipoy. ■

AGNÈS LAMBERT

Le point fort des néobanques

Elles sont surtout compétitives hors zone euro

Les néobanques qui proposent leurs services via le téléphone mobile font désormais partie du paysage bancaire français. Nickel, distribué par les buralistes, affiche 1,1 million de comptes, tandis que la britannique Revolut a conquis 3,2 millions de clients en Europe, dont 420 000 en France, et que l'allemande N26 annonce 1,5 million de clients en Europe, dont 500 000 en France. « La question est désormais de savoir si les Français sont prêts à faire confiance aux néobanques à la fois sur des questions de cybersécurité, puisque le compte est piloté par smartphone, mais aussi sur la robustesse du modèle économique pour la protection de leurs avoirs sur le long terme », s'interroge Stéphane Dehaies, associé chez KPMG.

Côté tarifs, les offres des néobanques ne reposent pas sur la gratuité systématique, à l'exception d'Orange Bank : il faut débours 20 euros par an pour une carte Nickel, tandis que C-Zam est accessible pour 5 euros à l'ouverture puis 1 euro par mois. Quant à N26 et Revolut, elles proposent une carte basique gratuite, mais aussi des offres plus haut de gamme pour 8 euros à 17 euros par mois.

Les néobanques affichent en revanche des tarifs plus compétitifs sur les opérations en devises à l'étranger. Pour mémoire, les retraits et les paiements par carte dans la zone euro sont facturés comme en France. Autrement dit, les paiements sont gratuits tandis que les retraits sont facturés à partir du 3^e ou 4^e retrait par mois dans un distributeur autre que celui de la banque. Pour les opérations en devises, la facture est plus lourde : les banques de réseau facturent des frais fixes de 2 à 3 euros pour les retraits, plus un variable de 2 % et 3 %.

Meilleurebanque.com calcule qu'un client de BNP Paribas réalisant 5 retraits de l'équivalent de 100 euros en devises

chacun et 10 paiements de 50 euros en devises règle 48,40 euros de frais dans l'année. Les mêmes opérations réalisées chez Boursorama et Fortuneo ne coûtent que 19,40 euros. « Nous avons réduit les frais sur les retraits et les paiements en devises à 1,94 % en 2018 pour les clients équipés d'une carte Visa Premier et Classic. Pour une carte visa Welcome et Kador (offre 12-18 ans), en revanche, les paiements en devises sont gratuits, seuls les retraits sont facturés 1,94 % », explique Benoît Grisoni, le directeur général de Boursorama.

Les néobanques vont plus loin dans la guerre des frais, qui est, pour l'heure, remportée par Revolut, chez qui la facture tombe à 6 euros dans le cadre de la simulation réalisée par Meilleurebanque.com. « Pour notre offre standard (carte bancaire gratuite), les retraits en devises sont gratuits jusqu'à 200 euros par mois, puis sont facturés 2 %, tandis que les paiements en devises sont toujours gratuits en semaine et sont facturés 0,50 % le week-end », rappelle Emmanuel Boulade, responsable de la communication France, Belgique et Suisse de Revolut. Quant à N26, elle facture 8,50 euros.

Les néobanques cherchent enfin à se diversifier sur d'autres produits et services. Ainsi, Revolut met l'accent sur les devises puisque le client peut gérer plusieurs poches en 25 devises à partir du même compte. La banque propose aussi une assurance smartphone et voyage. « Nous allons lancer une plate-forme de courtage d'actions sans frais et un robo advisor [une plate-forme automatisée de conseillers financiers] début 2019 », ajoute Emmanuel Boulade. Orange Bank, de son côté, propose un crédit à la consommation et un livret bancaire parmi les mieux-disants du marché à 1 % brut. Quant à N26, elle propose du crédit à la consommation en partenariat avec Younited Credit. ■

Des opérations en agence toujours plus coûteuses

Les banques encouragent les clients à se débrouiller en ligne

Se déplacer au guichet de votre banque de réseau pour réaliser un virement ? Pourquoi pas : votre agence est là pour vous aider. Mais attention, vous paierez le prix fort. En effet, les réseaux facturent de plus en plus cher les services réalisés en agence.

Le message est clair : les clients sont incités à réaliser un maximum d'opérations tout seuls. « Les réseaux ont entamé une phase de transformation de leurs agences, qui ne sont plus conçues pour réaliser les opérations du quotidien, mais comme un lieu de conseil à forte valeur ajoutée », décrypte Marc Giordanengo, directeur au sein du cabinet de conseil Aliancy. La politique tarifaire reflète cette stratégie en surfacturant les services pratiqués en agence alors que le client pourrait effectuer lui-même les opérations en ligne.

Cette politique permet aux banques de réaliser des économies en réduisant leur nombre d'agences, puisque la proximité devient moins essentielle dans la relation

du quotidien. « Les agences vont continuer à jouer un rôle important, mais le modèle va évoluer. Le conseiller sera là pour accompagner le client dans les moments-clés », confirme Emmanuel Papadacci-Stephanopoli, spécialiste du marketing bancaire chez KPMG.

Certaines banques ont d'ailleurs élargi l'offre de leurs agences à des produits et services extrafinanciers : la téléphonie au sein du groupe Crédit mutuel-CMI1 ou les systèmes d'alarme et de télé-surveillance pour la maison chez BNP Paribas, Crédit agricole, LCL, Société générale et bien d'autres. Mais l'ouverture des agences vers d'autres secteurs n'est pas simple. « Il faut alors former les collaborateurs à d'autres métiers : on ne vend pas de la téléphonie comme un produit bancaire », résume Stéphane

Dehaies, associé chez KPMG chargé de la transformation bancaire.

L'agence bancaire serait-elle en passe de devenir un point de vente comme un autre ? Ce ne serait qu'un juste retour des choses puisque certains commerces traditionnels se mettent à vendre des services bancaires : Nickel est distribué par 4 000 buralistes. Autre initiative, la néobanque Anytime a annoncé, le 19 novembre, un partenariat avec Photomat. Objectif : transformer la cabine Photomat en une agence bancaire permettant d'ouvrir un compte grâce à l'écran tactile utilisé pour scanner et en-

Ouvrir un compte, scanner et envoyer ses justificatifs... à partir d'une cabine Photomat

voyer les pièces justificatives (pièce d'identité, justificatif de domicile). Après le buraliste et le Photomat, à quand l'ouverture de compte dans les stations-service ? ■

A.L.A.

QUESTIONS D'ARGENT

Mon fils poursuit ses études, mais il est aussi salarié et perçoit un salaire annuel de 25 000 euros. Il est toujours rattaché à mon foyer fiscal. Quelles vont être les conséquences du passage au prélèvement à la source ?

Sauf cas particuliers (apprentis, stagiaires, contrats de travail courts), votre enfant se verra prélever chaque mois un taux d'impôt sur son salaire. Il ne s'agira pas du taux calculé pour votre foyer, mais d'un taux neutre. Ainsi pour un salaire net imposable mensuel allant de 1 937 euros à 2 512 euros, le taux de prélèvement sera de 7,5 %. Cet impôt prélevé à la source sera déduit de l'impôt du foyer fiscal s'il continue à y être rattaché, ou de sa propre déclaration.

Mon père est décédé en 2018 ; son revenu imposable était de 80 120 euros et il payait 8 518 euros d'impôt. Les revenus de ma mère sont désormais constitués de sa pension, de la pension de réversion et des revenus immobiliers, soit un revenu imposable de 52 000 euros. En 2019, l'imposition de ma mère devrait passer à 14 500 euros. Cet allourdissement de la fiscalité est-il normal ? Existe-t-il un dispositif pour financer un séjour en Ehpad dans un tel cas ?

L'allourdissement de la fiscalité correspond dans cette situation à la nouvelle détermination du quotient familial. Première atténuation possible : le conjoint veuf peut bénéficier, l'année du décès, de la part de son conjoint. Dans le cas de votre mère, le niveau de son imposition s'explique par ses revenus fonciers. Il pourrait être

immobiliers pour lui procurer des revenus moins fiscalisés. Concernant le financement lié au séjour en Ehpad, en dehors du crédit d'impôt cité, il existe des aides pour la dépendance, notamment l'allocation personnalisée d'autonomie (APA). Cette aide est octroyée sans condition de ressources, et dépend du degré de dépendance de la personne et de ses revenus : au-delà d'un certain niveau, le montant de l'aide peut baisser. D'autres aides sont possibles, de la région ou du département, mais il faut vérifier au cas par cas les conditions d'éligibilité.

Dans « Le Monde » du 7 décembre 2017, vous écriviez que les retraités soumis à un plafond propre à chaque régime voient, en cas de dépassement de ce plafond lors d'une activité salariée, le versement de leur retraite « réduit à concurrence du dépassement ». M'étant

trouvé dans ce cas en 2002 avec un dépassement de 469 euros, la réduction opérée par les caisses Agirc-Arrco a porté sur la totalité du versement au titre de cette année. Est-ce bien à tort qu'elles ont opéré cette réduction ?

La réduction à concurrence du dépassement concerne le régime de retraite de base. Pour le régime Agirc-Arrco, la règle est la suspension des retraites complémentaires. Elles sont reversées dès qu'il n'y a plus de dépassement. Concernant le cumul intégral des revenus en complément des retraites, il doit respecter trois conditions : avoir atteint l'âge légal de départ à la retraite (entre 60 ans et 62 ans suivant l'année de naissance), avoir acquis le taux plein et, enfin, avoir cessé son activité professionnelle et demandé toutes ses retraites auprès des régimes où on a été affilié, en France et à l'étranger. Ces règles

s'appliquent pour toute personne ayant demandé ses retraites à partir du 1^{er} janvier 2009. Dans votre cas, le dépassement de revenu est intervenu en 2002, date à laquelle les règles du cumul emploi-retraite étaient différentes. Les retraites étaient suspendues si la reprise d'activité se faisait chez le même employeur. Était-ce le cas ? Si non, le délai de recours n'est que de cinq ans. ■

JOËL MORIO
AVEC CYRUS CONSEIL

NOUS CONTACTER

Posez vos questions
Par courriel : argent@lemonde.fr
Par courrier : Le Monde Argent
80, boulevard Auguste Blanqui
75707 Paris Cedex 13
Suivez Le Monde Argent sur
www.lemonde.fr/argent/
Twitter : @LeMondeArgent
Instagram : @LeMondeArgent

Prélèvement à la source : quand le codéclarant meurt

/ IMPÔT / Le conjoint survivant doit déclarer son veuvage le plus rapidement possible afin que le taux soit réajusté

Le prélèvement à la source, notamment les taux qui figurent sur les avis d'imposition envoyés aux contribuables au cours de l'été 2018 et qui ont été transmis aux tiers collecteurs fin septembre, a été calculé sur la base des informations contenues dans les déclarations déposées en mai-juin.

En cas de décès en 2018 d'une personne soumise à déclaration commune, son conjoint ou partenaire de pacs survivant va donc se voir appliquer dès le mois de janvier 2019 une retenue à la source calculée sur la base des revenus perçus par le couple en 2017, avec un quotient familial de deux parts au minimum. Conséquence : si le survivant n'anticipe pas cette nouvelle donne, le taux de son prélèvement ne sera vraiment adapté à sa nouvelle situation qu'en septembre 2020. En effet, le taux qui sera réactualisé en septembre 2019, au vu de la déclaration déposée en mai-juin 2019, tiendra compte des revenus encaissés par le défunt en 2018, mais aussi du quotient familial du couple. D'où l'intérêt de déclarer son veuvage pour qu'il soit pris en compte dans les prélèvements à venir le plus tôt possible.

Deux déclarations à faire

Le survivant peut le faire depuis le 2 janvier 2019, par le biais de son espace personnel à la rubrique « Gérer mon prélèvement à la source » sur impot.gouv.fr, en appelant le 0 811 368 368 ou sur place. Cette déclaration de « changement de situation » permet à l'administration fiscale de déterminer le taux de prélèvement applicable au survivant mais sur la base des derniers revenus perçus par le couple. Aussi, une fois cette déclaration effectuée, le survivant aura intérêt à demander une actualisation du taux de son prélèvement pour tenir compte de ses nouveaux revenus (pension de réversion, notamment).

Cette démarche peut être faite concomitamment à la déclaration de changement de situation selon le même canal. En revanche, il ne

Si le survivant n'anticipe pas cette nouvelle donne, le taux de son prélèvement ne sera adapté à sa nouvelle situation qu'en septembre 2020

sera pas possible de demander une actualisation du taux sans avoir préalablement déclaré le décès de son conjoint ou partenaire de pacs. Selon les dernières annonces faites par la direction générale des finances publiques, « ces changements seront pris en compte le mois suivant dans le cas général (ou celui d'après), selon qu'ils sont réalisés en début ou fin de mois, et selon les dates d'envoi des taux aux collecteurs qui vous versent des revenus ».

En cas de décès en 2018 d'une personne non soumise à déclaration commune, ses héritiers n'ont aucune démarche à effectuer. Il leur suffira en mai-juin, à la date normale de dépôt des déclarations de revenus, de remplir celle du défunt sur laquelle ils indiquent les revenus qu'il a perçus entre le 1^{er} janvier 2018 et la date de son décès. Quoi qu'il en soit, les héritiers (conjoint survivant, enfants...) n'auront pas d'impôt à payer en 2019 sur les revenus perçus par une personne décédée en 2018, à moins qu'elle n'ait eu des revenus exceptionnels.

Mieux : si elle pouvait prétendre à une réduction ou à un crédit d'impôt au titre de ses revenus de 2018, cet avantage leur sera remboursé au cours de l'été 2019, après déduction le cas échéant de l'avance de 60 % éventuellement versée début 2019 pour certains crédits et réductions d'impôt – services à la personne, hébergement dans un établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad), etc. ■

NATHALIE CHEYSSON-KAPLAN



ACTION ENFANCE
Fondation reconnue d'utilité publique
Grandir en Village d'Enfant

Parce que dans la vie, pour s'accomplir, nous avons tous un jour besoin de soutien

LIBÉRALITÉS | PARTENARIAT | PHILANTHROPIE

Depuis plus de 60 ans, la Fondation ACTION ENFANCE accueille dans ses Villages d'Enfants et Foyers des frères et sœurs séparés de leurs parents pour des raisons familiales graves. Aidons ces enfants à s'épanouir et prendre leur autonomie ; de nombreuses possibilités existent pour concilier gestion patrimoniale et solidarité.

Véronique Imbault

Responsable donations, legs et assurances-vie

est à votre disposition pour organiser et concrétiser votre projet de générosité

01 53 89 12 44 (ligne directe) - veronique.imbault@actionenfance.org

ACTION ENFANCE : 28, rue de Lisbonne 75008 Paris

www.actionenfance.org

Le multiple, ou l'art sans la ruine

/ **COLLECTION** / Ces tirages d'œuvres permettent d'accéder à l'univers d'un artiste. Mais ils ne se revendent pas facilement aux enchères

Bonne résolution de l'année 2019 ? (Se) faire plaisir en achetant de l'art. Trop cher, pensez-vous ? Oui, sauf si on pousse la porte des galeries spécialisées dans le multiple. Car au tarif d'un carré Hermès on peut acheter des estampes, livres d'artiste et objets originaux, comme une assiette fontaine du jeune Matthieu Cossé pour 100 euros proposée par le site Wedonotworkalone.fr. « Les collectionneurs achètent des estampes pour eux, mais également pour des amis, qu'ils souhaitent initier, confie la galeriste Anne Barraud. Et puis il est arrivé que des personnes viennent à la galerie pour acheter un multiple et repartent avec une œuvre unique. »

« Une matrice »

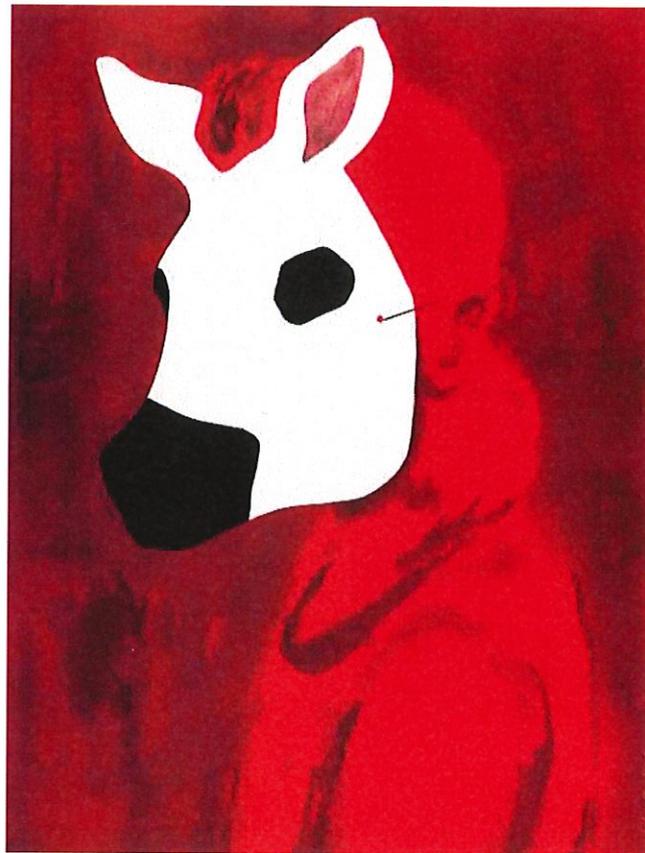
Le multiple, et tout particulièrement le livre d'artiste numéroté, permet d'entrer de plain-pied dans une œuvre. La pratique a d'ailleurs été prise aussi bien par les artistes conceptuels que par les peintres traditionnels. Pour Gilles Drouault, cofondateur de la galerie de Multiples, à Paris, « l'estampe, c'est une œuvre d'art à part entière, mais qui obéit à un autre processus de production. C'est une matrice qui détermine le reste du travail d'un artiste », renchérit la galeriste et éditrice parisienne Michèle Didier.

Directeur de MEL Publisher, maison d'édition en ligne lancée par Michel-Edouard Leclerc, Lucas Hureau est tout aussi intraitable sur le sujet. « C'est un bon moyen de sensibiliser les jeunes publics à l'art et à la collection, explique-t-il. C'est aussi un artisanat d'exception : les estampes sont produites dans des ateliers historiques et avec des techniques vieilles de plusieurs siècles parfois. Elles sont réalisées sur des papiers de grande qualité avec des encres qui résistent à la lumière et au temps. »

Pour ne rien gâcher, les multiples sont abordables. Le rapport de prix entre un dessin et une estampe est souvent de 1 à 10, voire plus pour les créateurs les plus célèbres. Prenons le cas du grand artiste conceptuel On Kawara, mort en 2014. Ses *Date Paintings* valent entre 500 000 et 700 000 dollars. Michèle Didier propose pour 3 000 euros les deux volumes du *One Million Years* qu'elle a édités. Chez MEL Publisher, on peut trouver des estampes de Barthélémy Toguo entre 900 et 2 500 euros, alors que ses dessins se négocient entre 10 000 et 30 000 euros. Si les dessins de l'auteur de bande dessinée Art Spiegelman peuvent atteindre jusqu'à 45 000 euros, le prix de ses estampes s'échelonne de 1 200 à 1 600 euros. « Au lieu d'avoir une petite œuvre originale, un petit dessin cher et souvent anecdotique dans une œuvre, on peut avoir une estampe de beau format, emblématique, originale, à très peu d'exemplaires et signée », poursuit Lucas Hureau. Cependant, prévient Gilles Drouault, « il faut regarder le multiple avec la même exigence qu'une œuvre unique, veiller à y trouver l'univers de l'artiste ».

« Toucher un grand public »

La pratique du multiple est aussi très prisée des jeunes créateurs. « Beaucoup d'entre eux commencent avec cette discipline et y restent sensibles après, d'autant plus qu'ils espèrent toucher un grand public », rappelle Michèle Didier. Avant de lâcher : « Mais c'est un leurre. » Car le multiple reste confidentiel en France, comparé aux États-Unis, où les marchands spécialisés et éditeurs sont très puissants. Des tirages en trop grand nombre et de mauvaise qualité ont saturé et dénaturé ce marché. « Les gens ont tendance à appeler lithographie ou sérigraphie de simples reproductions,



« Nocturne 1 », de Françoise Pétrouitch (2017), en vente à 700 euros chez MEL Publisher.

« Il faut choisir une estampe pour le plaisir de vivre avec elle »

LUCAS HUREAU
 directeur
 de MEL Publisher

regrette Lucas Hureau. Les termes employés ne veulent plus rien dire, ou plutôt veulent tout et rien dire. » Pour beaucoup, l'estampe a quelque chose de vieillot, comme une belle gravure que l'on consulte dans un carton à dessin. « Aux États-Unis, elle est associée au pop art et à ses plus grands artistes, et elle est encore pleine-

ment à la mode, poursuit Lucas Hureau. Le potentiel est pourtant assez important pour que de grandes galeries comme Lelong, Pace, Hauser & Wirth, Marian Goodman ou Gagolian s'en soient emparées. »

Reste un dernier bémol : les estampes ne se revendent pas facilement aux enchères. « Le marché est fluctuant et met du temps à se construire parfois, admet Lucas Hureau. Mais il faut se fier à son goût, car on ne vit pas avec un billet au mur, ni une action, mais avec une œuvre que l'on a du plaisir à regarder pour ce qu'elle représente et non pour ce qu'elle vaut. Il faut choisir une estampe pour le plaisir de vivre avec elle, les années ainsi que l'histoire de l'art feront le reste. » Voilà encore dix ans, on pouvait trouver une estampe de

Zao Wou-ki à quelques centaines d'euros. Aujourd'hui, la barre est montée autour de 2 000 euros. De même les estampes de Pierre Soulages, qu'on dénichait pour 10 000 ou 20 000 euros, voisinent plutôt avec les 10 000, 20 000 euros. Il faut laisser faire le temps. Pour preuve, le succès, depuis vingt ans, des cinquante ventes aux enchères de la collection Henri Petiet, marchand qui avait acheté en 1939 le stock d'estampes de la galerie Ambroise Vollard. ■

ROXANA AZIMI

Michèle Didier, 66, rue Notre-Dame-de-Nazareth, 75003 Paris
 Galerie de Multiples, 17, rue Saint-Gilles, 75003 Paris
Melpublisher.com
 Galerie Anne Barraud, 51, rue des Archives, 75003 Paris

Les objets militaires anciens ne désarment pas

/ **ENCHÈRES** / La vente d'armes du XX^e siècle s'est durcie, mais les souvenirs historiques ont leurs aficionados

Le 12 janvier au Mans, le 14 au Puy-en-Velay, le 22 à Lyon, le 24 à Laval... Les ventes d'objets militaires anciens, baptisés « militaria », sont légion en ce début d'année. « Je préfère parler de ventes de souvenirs historiques, précise Nicolas Dugoujon, expert de la vente de Lyon. Le militaria a longtemps été le parent pauvre du marché de l'art, mais, contrairement à bien d'autres univers, il n'a pas baissé, et recrute même de nouveaux amateurs, de souvenirs historiques justement. »

Un effet jeux vidéo

Ce segment de marché comprend les armes bien entendu, mais également les décorations, les éléments d'uniformes, les sabres, des documents... Les collectionneurs s'intéressent à l'ensemble du passé militaire. Avec une constante : chaque nationalité se focalise avant tout sur sa propre histoire. Une exception toutefois : le Premier Empire français. « C'est pratiquement le seul marché international avec des collectionneurs partout dans le monde. Le dernier sabre de la garde impériale dont j'ai fait l'expertise a été acquis par un Sud-Américain », précise Nicolas Dugoujon.



Paire de pistolets Cizeron datant du XVIII^e ou du XIX^e siècle, estimée entre 4 500 et 5 000 euros, en vente à Lyon le 22 janvier. ÉTUDE BREHENS ET BELLEVILLE

Parmi les objets les plus recherchés, les souvenirs des troupes d'élite, à l'image des équipements de parachutistes américains du Débarquement

Du côté des amateurs français, le XX^e siècle est à l'honneur. Avec de nouveaux arrivants, qui s'intéressent aux objets militaires par le biais de revues, d'émissions de télévision, mais aussi par le jeu vidéo ! « Medal of Honor ou Call of Duty montrent des armes très bien faites et fidèles à l'esprit d'origine. Ils font d'ailleurs appel à des experts... Et du coup, ces jeux suscitent parfois des vocations », s'amuse Nicolas Dugoujon. Parmi les objets les plus recherchés,

les souvenirs des troupes d'élite, à l'image des équipements de parachutistes américains du Débarquement, ceux des aviateurs As (ce titre étant obtenu après cinq victoires en combat aérien), ou encore tout ce qui a trait à la Résistance et à la Libération, dont les croix de l'ordre de la Libération. Les souvenirs de la première guerre mondiale ont, quant à eux, connu un regain d'intérêt du fait des commémorations récentes.

Les budgets engagés pour se lancer dans une collection militaria sont extrêmement divers. « Les mêmes collectionneurs sont à la fois à la recherche d'objets de prix et d'objets plus courants relatifs à la même période. Tout se vend dans ce domaine », insiste Philippe Casal, commissaire-priseur au Puy-en-Velay. Certains objets se vendent quelques dizaines d'euros, à l'image d'une gamelle que l'on trouve à moins de 20 euros. Mais il faut compter entre 150 et 200 euros pour un képi de général des années 1970, entre 500 et 600 euros pour un sabre du Premier Empire (15 000 à 20 000 euros s'il vient

de la garde impériale), ou 800 à 1 000 euros pour un fusil réglementaire à silex du Premier Empire, modèle 1777 modifié an IX.

« Trop complexe »

Il est en revanche plus difficile de donner une cote pour les armes à feu militaires du XX^e siècle. Certaines armes anciennes ayant été utilisées lors d'attentats terroristes en France, la loi s'est récemment durcie. Nicolas Dugoujon résume à grands traits cette législation complexe concernant la vente des armes anciennes : « Pour celles qui datent d'avant 1900, c'est permis ; après 1900, c'est interdit. »

Un système de neutralisation (le mécanisme et les pièces sont soudés) effectué par le Banc national d'épreuve des armes de Saint-Étienne permet néanmoins de vendre des armes postérieures à 1900, mais cette condition vient d'être complétée, en août, par l'obligation, pour le détenteur, d'une autorisation spécifique (à obtenir en préfecture). « Concrètement, le marché des armes à feu anciennes du XX^e siècle va s'effondrer, le processus devient trop complexe », prédit Nicolas Dugoujon. ■

CLÉMENTINE POMEAU-PEYRE