



SPÉCIAL PLACEMENTS

Des innovations pour bien gérer son argent

Les néobanques font souffler un vent d'air frais sur les offres bancaires. "L'Obs" fait le point. Et vous livre un focus sur l'année fiscale avant le prélèvement à la source de 2019

Dossier réalisé par AGENCE FORUM NEWS

*Rédaction en chef: CAROLINE BRUN. Rédaction: VIVIANE CARTAIRADE,
GILLES MANDROUX et ÉLODIE TOUSTOU*

Illustrations: ANNE-LISE BOUTIN pour « L'Obs »



Les clics et les claques des néobanques

Concurrencées par les nouvelles banques mobiles – ces trublions qui portent en étendard innovations et tarifs transparents –, les banques traditionnelles réagissent en ordre dispersé. Au risque de perdre du terrain sur les services qui leur rapportent le plus ?

Par **ÉLODIE TOUSTOU**

PAROLE D'EXPERT

Nicolas Miart, senior manager chez Exton Consulting

“Les fintechs aident à gérer son activité”



« Les banquiers considèrent que la relation avec leurs clients professionnels est fondée sur le crédit.

C'est passer à côté d'une tendance de fond : de plus en plus de personnes lancent leur activité, en indépendant ou en société, et ont avant tout besoin d'outils pour simplifier la gestion quotidienne des tâches administratives. C'est ce changement de paradigme qu'intègrent les néobanques pour les professionnels comme Anytime, iBanFirst, Qonto ou Shine. Au-delà des services de paiement qui permettent notamment de régler directement en devises des fournisseurs à des coûts défiant toute concurrence, elles offrent une aide à la gestion

comptable que ne proposent pas les banques traditionnelles. Par exemple, les écritures sont catégorisées automatiquement puis reliées aux factures, aux virements, ce qui facilite la comptabilité de la société. Côté tarifs – le premier motif d'insatisfaction des professionnels dans les grands réseaux –, les nouveaux entrants apportent une grande transparence avec la forfaitisation des frais. Avec eux, terminées les très chères commissions de mouvement compliquées à anticiper. Les banquiers traditionnels diront qu'ils ne font pas de crédits, pas d'encaissement, qu'ils ne savent pas gérer les espèces... Mais il est indéniable que ces fintechs vont s'allier demain avec d'autres qui savent faire ces choses-là de manière bien plus efficace. »
PROPOS RECUEILLIS PAR É. T.



Les néobanques font souffler un vent d'air frais sur les offres. Chez C-zam (Carrefour), Morning, N26, Orange Bank ou Revolut, ouvrir un compte ou demander une carte de paiement est gratuit ou presque. Chez elles, pas de revenus ou d'épargne minimum à justifier. Encore moins de rendez-vous en agence. Pour l'ouverture d'un compte, peu importe votre profil, pourvu que vous possédiez un smartphone : l'opération se réalise en quelques clics sur leurs applications mobiles. A une exception près : le Compte-Nickel, pionnier du genre en 2012, disponible dans certains bureaux de tabac.

« Les innovations de ces banques sont le poil à gratter des établissements traditionnels, analyse Guillaume Clavel, fondateur du comparateur Panorabanques.com. Aucune banque à agences ou en ligne ne dispose encore du simple service d'affichage immédiat sur le compte de toutes les opérations du quotidien (paiements, retraits au distributeur...). » Ces fintechs (sociétés qui marient nouvelles technologies et finance) offrent ainsi un condensé de fonctionnalités : pilotage de la carte bancaire (blocage et déblocage, choix du code PIN), catégorisation automatique des dépenses, frais réduits à l'étranger... Et parfois des services inédits, comme le partage d'addition entre amis (Revolut), une carte bancaire haut de gamme moitié moins chère (Mastercard World Elite à 14,90 € par mois chez N26) ou un robot-conseiller pour obtenir une réponse immédiate aux questions sur le fonctionnement du compte (Orange Bank).

ADAPTER SON OFFRE MOBILE, PAS SI SIMPLE POUR LES BANQUES

Mais il faut cependant se passer de certains services : la plupart de ces nouvelles banques ne proposent pas de chéquier et n'autorisent aucun découvert (sauf Orange Bank), leurs cartes internationales sont à autorisation systématique (excepté chez N26), ce qui peut poser des problèmes à certains péages, parkings ou stations-service. « Par ailleurs, il ne faut pas croire que tout y est gratuit, précise Guillaume Clavel. Le compte a parfois un prix fixe à l'année auquel s'ajoutent souvent des frais pour les retraits au distributeur ou non-utilisation de la carte. » Enfin, vous n'y trouverez aucune solution d'épargne, ni crédit, à l'exception de N26 et d'Orange Bank (prêts à la consommation). A défaut de pouvoir devenir des comptes principaux, ces produits font la joie des jeunes adultes, des interdits bancaires ou de ceux qui ont besoin d'un compte secondaire ➡

➔ pour leurs voyages, leurs achats sur internet ou... pour mener une double vie.

Ces nouveaux acteurs font de plus en plus d'adeptes : plus de 860 000 Français possèdent un Compte-Nickel, plus de 200 000 ont rejoint Revolut et autant ont choisi N26. « Les propositions des nouveaux entrants sont bien ciblées au regard des évolutions de leurs clients : ces derniers veulent à la fois tout faire eux-mêmes et avoir accès à du conseil sur des sujets précis », explique Ada Di Marzo, associée du cabinet de conseil en stratégie Bain & Company.

Face à cette déferlante, les mastodontes bancaires réagissent en ordre dispersé. BNP Paribas a préféré la simplicité en rachetant le Compte-Nickel. Même tactique chez Edel, la banque du distributeur E.Leclerc, qui a mis la main sur Morning. D'autres ont préféré muscler leur offre d'entrée de gamme. C'est le cas du Crédit agricole avec Eko, un compte à 2 € par mois sans chéquier et sans découvert autorisé, mais avec accès aux conseillers dans les agences. Plus original, Max, le compte courant gratuit du Crédit mutuel Arkéa, permet d'enregistrer les cartes des autres banques et les cartes de fidélité des magasins, puis de les utiliser toutes via la seule carte Max.

« La grande tendance dans les établissements traditionnels est d'essayer de transposer le concept des néobanques au volet marketing (tarifs, compte sans barrière d'accès). Mais l'exercice est très compliqué car la banque doit composer avec des infrastructures techniques souvent anciennes et des réglementations plus contraignantes », souligne Nicolas Miart, du cabinet de conseil en stratégie Exton Consulting. Une lourdeur qui explique le peu d'empressement d'autres grandes enseignes à se positionner. Le groupe BPCE (Banques populaires-Caisses d'épargne) tarde par exemple à ouvrir en France la banque mobile communautaire Fidor, qu'elle a rachetée en 2016. Elle devrait entrer en service courant 2018 dans une version allégée de la néobanque. Quant à La Banque postale, elle se laisse du temps pour peaufiner son offre digitale Ma French Bank, dont la naissance a été annoncée pour le printemps... 2019.

Pris de vitesse sur les propositions mobiles de base (un compte courant, une carte), les grands réseaux commencent aussi à l'être sur les services. « Parmi les clients des banques, 25% se déclarent intéressés par des produits ou services financiers

mis en avant par les acteurs non traditionnels, ce qui fait courir aux premières un risque d'éclatement de la relation », appuie Julien Bet, chez Bain & Company. Chez les nouveaux entrants, l'offre est encore timide, mais l'ambition de développer de nouveaux services est grande. La britannique Revolut, par exemple, lance des nouveautés à tour de bras : achat et vente de cryptomonnaies (bitcoin, ethereum, litecoin), assurance voyage à l'étranger avec paiement à la journée, tirelire pour préparer des projets... « Sur chacun des produits, nous voulons devenir les meilleurs de façon incontestable », explique Benjamin Belais, son directeur général pour la France. Autre stratégie chez N26, qui étoffe sa gamme de services en nouant des partenariats avec des jeunes pousses spécialisées. La néobanque propose, par exemple, des transferts d'argent à l'étranger à des tarifs jusqu'à huit fois moins élevés que dans les banques en s'appuyant sur le spécialiste TransferWise.

DES SERVICES PERSONNALISÉS POUR LES PROFESSIONNELS

Les banques « à la papa » ont aussi du souci à se faire concernant l'un de leurs derniers prés carrés : les offres aux ➔

SEPT COMPTES NOUVELLE GÉNÉRATION

| | 1 Anytime (compte personnel + professionnel) | 2 Compte-Nickel | 3 C-zam | 4 Morning Pay | 5 N26 | 6 Orange Bank | 7 Revolut |
|---|--|--------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------|--|
| Nom du compte | ▼ | ▼ | ▼ | ▼ | ▼ | ▼ | ▼ |
| Coût de la carte bancaire | 0 € | 0 € | 5 € | 0 € | 0 € | 0 € | 6 € |
| Frais annuels fixes | 114 € ⁽¹⁾ | 20 € | 12 € | 24 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Frais mensuels pour compte inactif | NON | NON | NON | NON | 2,90 € ⁽²⁾ | 5 € ⁽³⁾ | NON |
| Possibilité d'avoir un chéquier / de déposer des chèques | NON / OUI | NON / NON | NON / NON | NON / NON | NON / NON | OUI/OUI | NON / NON |
| Découvert autorisé | NON | NON | NON | NON | NON | OUI | NON |
| Retrait DAB en France, zones euro et Sepa ⁽⁴⁾ | 1,50 € | 1 € | 1 € ⁽⁵⁾ | 1 € (2 gratuits par mois) | 2 € (5 gratuits par mois) | 0 € | 0 € jusqu'à 200 € par mois, puis 2% du retrait |
| Retrait DAB en devises étrangères (en plus de la commission du DAB) | 1,90 € + 1,8% | 2 € | 1 € | 2 € (2 gratuits par mois) | 1,7% | 2% | 0 € jusqu'à 200 €, par mois puis 2% du retrait |
| Coût d'un paiement par carte hors zone euro ou Sepa ⁽⁶⁾ | 1,8% | 1 € | 0 € | 2% | 0 € | 2% | 0 € |

(1) Pour un paiement annuel avec engagement d'un an. Sinon, paiement mensuel de 209 € sans engagement. (2) Moins de 9 opérations par trimestre pour les plus de 26 ans. (3) Moins de 3 opérations par mois. (4) Zone Sepa : États de l'Union européenne + Islande, Liechtenstein, Monaco, Norvège et Suisse. (5) Gratuit dans les DAB Carrefour Banque et BNP Paribas. (6) En plus des frais de change. SOURCE : AGENCE FORUM NEWS

**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**

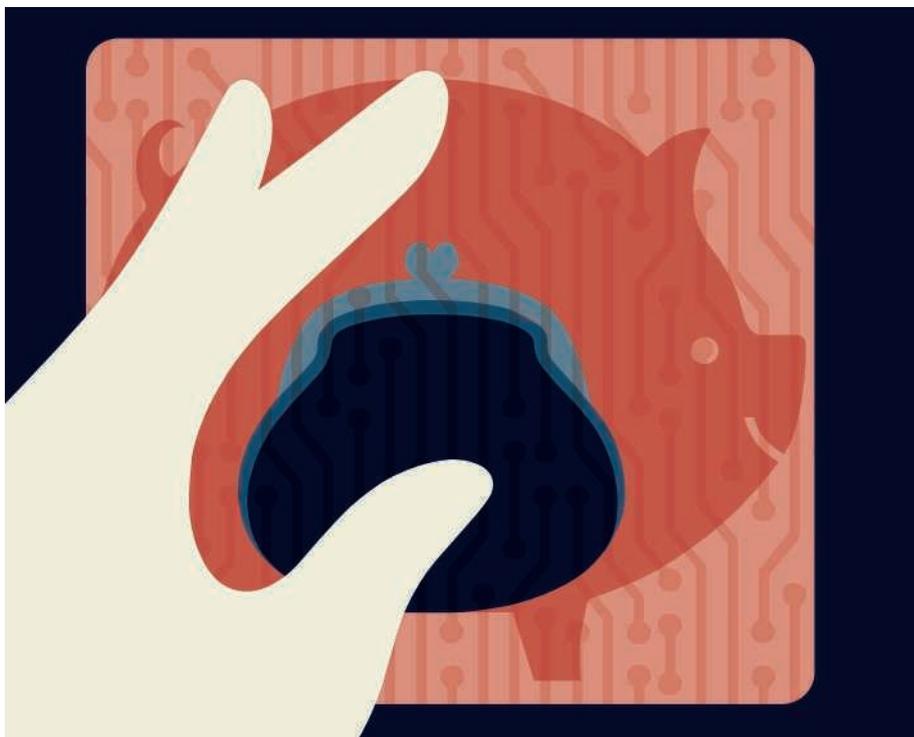
La banque qu'on a envie de recommander.

(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 exæquo 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 1^{er} compte bancaire en 2016.

➔ professionnels, autoentrepreneurs, indépendants ou entreprises (*lire l'encadré p. 67*). Les petits nouveaux s'y bousculent, font chuter les prix et déploient des services qui vont bien au-delà des traditionnelles prestations bancaires. « Fournir un compte pour fournir un compte, ça ne suffit plus, les professionnels veulent des services réactifs et agiles », martèle Damien Dupouy, cofondateur et PDG d'Anytime. La force de ces start-up comme Anytime, Qonto ou Shine ? Elles sélectionnent les outils les plus pertinents des fintechs et legaltechs (start-up du droit) comme Captain Contrat ou Legalstart.

Envie de devenir autoentrepreneur ou de monter sa boîte ? Le créateur peut être accompagné dans ses démarches. Besoin d'une solution d'encaissement par carte pour un *food truck* ? Un terminal de règlement vous sera fourni. Un ensemble de services qui s'adressent même aux PME. « S'il vous faut 200 cartes de paiement pour vos commerciaux afin de gérer leurs notes de frais de manière efficace, Anytime vous les livre en deux jours, alors que c'est extrêmement compliqué avec une banque et facturé à des tarifs exorbitants », illustre Damien Dupouy. Avec ses 3 millions de travailleurs indépendants, son million d'auto-entrepreneurs et ses 3,1 millions de TPE



et PME, le marché français de la banque pour les pros est un grand terrain de jeu sur lequel de nouveaux arrivants devraient rapidement prendre pied. Par exemple, le cofondateur de Captain Contrat,

Jean-Daniel Guyot, est sur le point de lancer une banque des PME, Margo Bank, dont l'ambition sonne comme une provocation : « Rendre au métier de banquier le rôle de conseil qu'il devrait avoir » ! ■

Des robots aux manettes de votre épargne

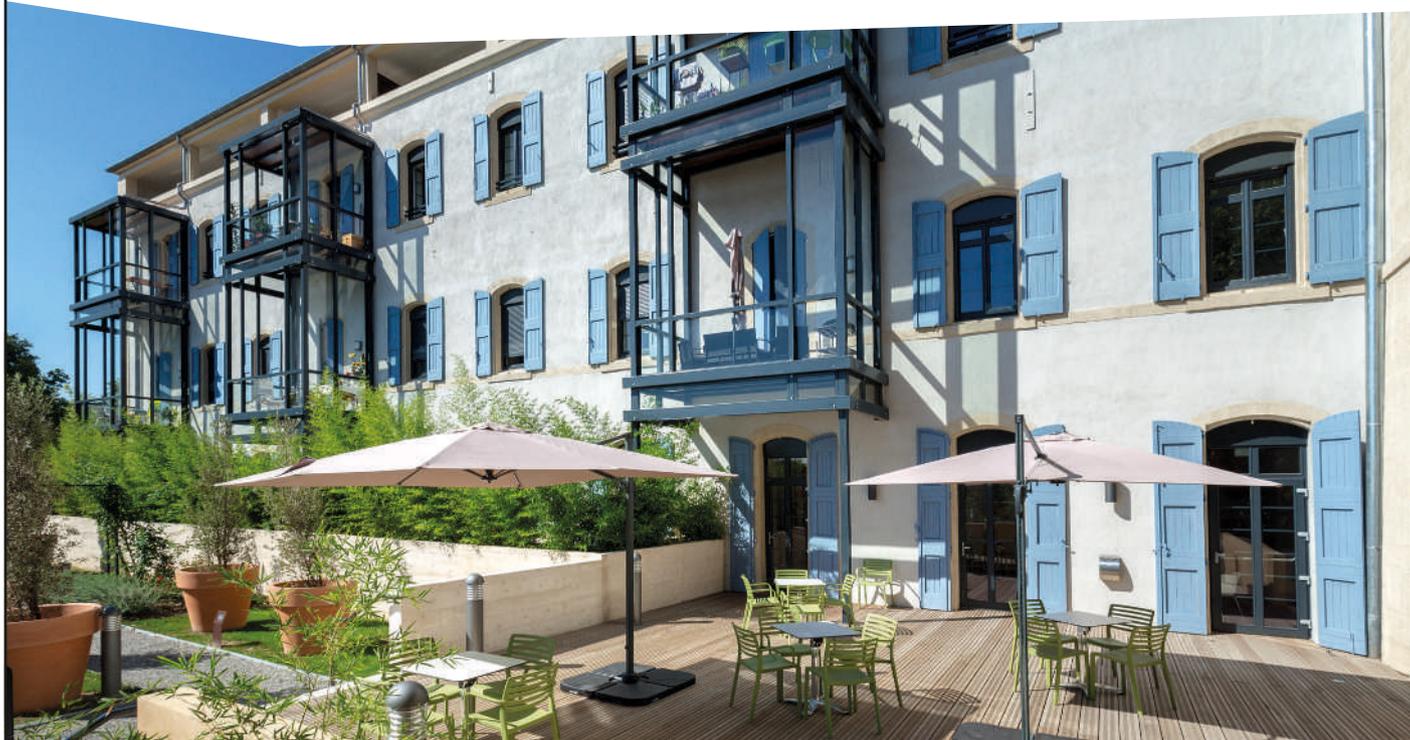
Alors que l'intelligence artificielle s'est déjà imposée dans les salles de marchés, les « robo-advisors » (robots-conseillers) se mettent peu à peu à disposition des épargnants. Ce sont des conseillers virtuels – des logiciels – qui établissent un portefeuille de produits financiers sur mesure, calibré pour être le plus performant dans votre cas. Un principe simple, de nature à enchanter les néophytes perdus face aux milliers de supports financiers existants. Quelle part accorder à ceux investis sur le marché américain, aux Sicav européennes ou à la poche obligataire ? Et lesquels retenir dans chaque catégorie ? La réponse est fournie en quelques minutes, après un bref questionnaire en ligne pour connaître votre appétence au risque, votre horizon de placement, votre objectif de gains et le montant de votre investissement. Le secret de ces robots ? Des algorithmes basés sur des milliers de données concernant les performances passées de ces différentes classes d'actifs et des grandes théories économiques. Ces outils sont l'apanage de quelques courtiers en ligne, pour piloter la gestion d'une assurance-vie

(et d'un compte-titre chez Marie Quantier et Yomoni), avec une tarification avantageuse. Chez Link By Primonial, WeSave et Yomoni, après sélection par le robo-advisor des supports financiers, l'investissement se fait automatiquement. Le portefeuille est régulièrement actualisé, le client suivant son évolution en ligne. Il est investi en ETF, des produits reproduisant un indice boursier. Avantage ? Des frais de gestion de trois à cinq fois inférieurs à ceux des fonds traditionnels. Second modèle : la gestion accompagnée. C'est celui adopté par Altaprofits, le premier courtier à avoir lancé un robot en France, Advize, FundShop ou Marie Quantier. Ici, le logiciel calcule une allocation type, que l'on peut suivre à la lettre ou moduler en fonction de ses propres choix. Les plateformes permettent, pour la majorité d'entre elles, d'investir avec un capital modeste, de l'ordre de quelques centaines d'euros. Frais limités, petite mise de fonds... les fintechs adeptes du conseil virtuel ciblent, en priorité, les 25-40 ans en phase de constitution d'épargne. G. M.



SENIORIALES
patrimoine & services

Investissez
dans des valeurs d'avenir



- Plus de 80 résidences seniors
- Un investissement patrimonial sécurisé
- Une offre nationale en Pinel * et Loueur Meublé *
- Un interlocuteur unique : promoteur, constructeur et exploitant
- Un service revente intégré
- Un locataire idéal
- Un marché porteur



05 62 47 94 95
www.investir-senioriales.com



***Pinel: Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice de la réduction d'impôt.** Dispositif en faveur de l'investissement locatif visant l'acquisition en vue de la location, d'un logement neuf ou en état futur d'achèvement, situé dans certaines zones géographiques – Réduction d'impôt variant de 12 à 21% selon la durée de l'engagement de location – Dispositif soumis à conditions de ressources du locataire et de plafonnement des loyers – CGI, art. 199 novovicies ou www.service-public.fr. Un Dispositif fiscal peut faire l'objet d'une évolution par voie réglementaire. **Pinel et LMNP:** Tout investissement locatif présente des risques pouvant remettre en cause l'équilibre économique de l'opération (vacance locative, baisse du loyer, impayés, frais de gestion, moins-value lors de la revente, etc.) – La réussite d'un investissement en Pinel et CENSI-BOUVARD/LMNP dépend notamment, au regard des prix du marché local, du prix d'acquisition du bien et du montant des loyers effectivement perçus. Il appartient à tout investisseur de vérifier l'application à son projet d'investissement, du plafonnement global de certains avantages fiscaux prévu à l'article 200-0 A du CGI.



Les banques en ligne se mettent au diapason

Pour rester compétitives, elles se distinguent par leur gamme de services et de placements. A des tarifs avantageux

Par GILLES MANDROUX

Apparues à l'aube du nouveau millénaire, les banques en ligne font aujourd'hui figure d'acteurs historiques face à l'arrivée des néobanques. Une concurrence redoutable pour les pionniers de la banque à distance ? Pas vraiment ! Car ces nouvelles venues ne jouent pas dans la même cour que leurs grandes sœurs. La gamme de

services de ces dernières est sans commune mesure avec la simple carte bancaire sur un compte courant aux fonctionnalités limitées (*lire l'article page 66*). Les « historiques » – Boursorama Banque, Fortuneo, Hello Bank, ING Direct, Monabanq – visent des clients plus exigeants, avec un éventail de prestations bancaires complet : découvert, chèques, paiement mobile avec Apple

Pay comme chez Boursorama Banque et Fortuneo. Et, de plus en plus souvent, une offre de crédit immobilier et à la consommation. Le tout servi avec une tarification imbattable qui leur réserve les premières places dans les comparatifs, notamment grâce à la gratuité de la carte bancaire. Laquelle est toutefois conditionnée à un approvisionnement en revenus réguliers du compte ou à la détention d'un minimum d'épargne (à partir de 1200 € par mois sur le compte courant ou 5000 € d'épargne, chez ING Direct, par exemple). A ces conditions, le client dispose donc de prestations plus larges, pour un coût annuel parfois inférieur à celui de certaines néobanques. Pour rivaliser, les banques en ligne historiques commencent aussi à calibrer une offre adéquate : Boursorama Banque a lancé Welcome, un compte accessible sans condition de revenus ni d'épargne, gratuit depuis septembre dernier.

Enfin, pour répondre à la multibanque d'une majorité de leurs clients, Boursorama Banque et Fortuneo mettent à leur disposition des agrégateurs de comptes. Ces outils regroupent sur une même interface tous vos comptes dans les différents établissements. Idéal pour visualiser en un coup d'œil l'ensemble de vos opérations, effectuer les virements en temps réel grâce aux alertes sur découverts, catégoriser vos dépenses pour optimiser la gestion de votre budget, détecter vos opérations récurrentes ou encore programmer votre capacité d'épargne.

DES PLACEMENTS SANS FRAIS

Ces établissements en ligne ne démentent pas non plus avec leur offre en placements, qui couvre quasiment tous les livrets de base disponibles auprès des grands réseaux bancaires traditionnels (livret A, LDDS...). Il est plus rare de pouvoir y souscrire un produit d'épargne logement, sauf chez Boursorama Banque et Hello Bank. Parmi leurs points forts : l'assurance-vie, grâce à laquelle l'assuré peut se diversifier sur de nombreux fonds de qualité chez BforBank, Boursorama Banque ou Fortuneo. Et ce à des tarifs ultraconcurrentiels : pas de frais d'entrée, arbitrages gratuits, frais de gestion n'excédant pas la moyenne du marché. Quant aux amateurs de Bourse, sur un compte-titre ou un plan d'épargne en actions (PEA), ils profiteront de frais de courtage très inférieurs à ceux pratiqués dans les banques traditionnelles. ■



Ensemble
bâtissons la
performance de
votre épargne !

NA18PR-LR

Des fonds sélectionnés offrant dynamisme ou sécurité pour répondre à vos objectifs d'épargne.

► 1 fonds en euros garanti et 3 supports en unités de compte dont un fonds immobilier pour diversifier votre épargne.



Support sécurité
en euros



Carac Actions
Zone Euro



Carac Actions
Internationales ISR



Carac Perspectives
Immo

Carac Profiléo

Assurance-vie : **MULTISUPPORTS**

Votre stratégie d'épargne doit vous aider à atteindre vos objectifs de placement tout en respectant votre tolérance au risque. Les montants investis sur les supports en unités de compte ne sont pas garantis mais sujets à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers. La Carac s'engage sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur. Le risque financier de moins-value est donc supporté par l'adhérent.

Carac Profiléo est un produit d'assurance vie libellé en euros et en unités de compte. 25 % minimum investis sur les supports en unités de compte de votre choix.

► N° Cristal 0 969 32 50 50
APPEL NON SURTAXÉ

www.carac.fr



Etes-vous prêts pour déclarer l'IFI?

Contrairement à l'ISF, l'impôt sur la fortune immobilière ne concerne que le patrimoine immobilier. Mais sous toutes ses formes, pas toujours simples à identifier et à calculer

Par **GILLES MANDROUX**

L'heure approche pour certains contribuables de déposer leur déclaration du patrimoine assujéti au nouvel impôt sur la fortune immobilière (IFI). La loi de finances pour 2018 a sonné le glas de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Exit la taxation de toutes les valeurs détenues (actions, meubles, livrets, assurance-vie...) à l'exception de la pierre ! Ceux dont le patrimoine investi en immobilier atteint la valeur totale de 1,3 million d'euros au 1^{er} janvier devront se soumettre à l'IFI, selon un barème de taxation identique à celui de feu l'ISF, et envoyer leur déclaration en même temps que celle des revenus. L'IFI se limite donc à la pierre, mais sous toutes ses formes : immeubles physiques, parts d'organismes de placement collectif en immobilier (OPCI) et de sociétés civiles en placement immobilier (SCPI). Et ce quelle que soit l'enveloppe dans ➤

DANS UN MONDE QUI CHANGE,
LES OPPORTUNITÉS VOUS SUIVENT
PARTOUT OÙ VOUS ALLEZ.

Votre
actualité
marchés

BANQUE PRIVÉE CONNECTÉE

Nos solutions digitales vous accompagnent dans vos déplacements pour valoriser votre patrimoine à tout moment. Votre patrimoine a une histoire. Écrivons son avenir.
@LeCercleWealth

MEILLEURE BANQUE PRIVÉE EN FRANCE POUR EUROMONEY 2018,
PWM - THE BANKER 2017, WORLD FINANCE 2017



BNP PARIBAS
BANQUE PRIVÉE

La banque
d'un monde
qui change

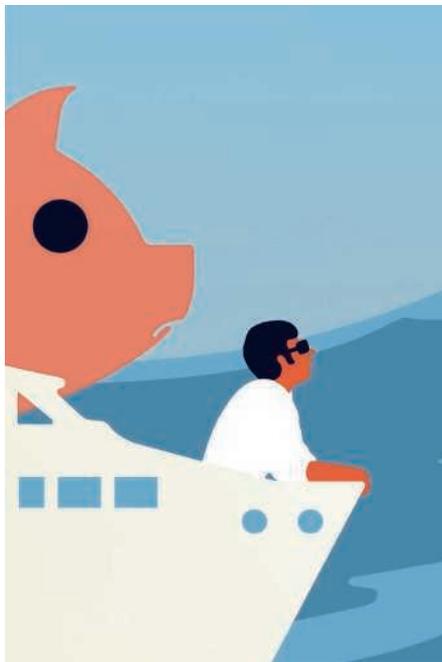
➔ laquelle sont logés de tels produits d'investissement (assurance-vie, société civile, etc.). Il va donc falloir éplucher sérieusement le contenu de tous ses placements. Une exception : le foyer fiscal n'a pas à déclarer ses titres d'une foncière cotée dont il détient moins de 5% du capital. Et la résidence principale bénéficie d'un abattement de 30%. Maigre consolation.

LE CAS ÉPINEUX DE L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL

Certains biens immobiliers détenus indirectement, c'est-à-dire via une société, sont à déclarer. Les titres détenus dans une société créée pour assurer la gestion locative de locaux commerciaux, bureaux ou logements sont donc entièrement assujettis. Sauf s'ils sont exploités avec le statut de loueur en meublé professionnel, qui est exonéré.

Quant à une société exerçant une activité artisanale, libérale, commerciale ou industrielle, si le foyer du contribuable détient moins de 10% de son capital social, ses titres sont alors exclus entièrement de l'assiette taxable. Mais, à partir de 10% de participation au capital social – facilement atteint dans le cadre d'une PME –, le contribuable doit déclarer la valeur des biens et les placements de la société assujettie à l'IFI, au prorata de ses parts. Les biens concernés sont ceux que la société n'utilise pas directement pour son activité. Ainsi en est-il, par exemple, lorsqu'elle n'occupe pas la totalité de ses locaux et en loue une partie à une autre société. « En pratique, les contribuables concernés doivent demander à la société locataire qu'elle leur indique un coefficient, correspondant à la proportion des biens de l'entreprise assujettis à l'IFI sur l'ensemble de ses actifs. Puis ils appliqueront ce coefficient à la valeur de leurs parts sociales pour connaître le montant devant être porté sur leur déclaration de patrimoine », explique Marie Damourette, ingénieure patrimoniale à la Banque Neuflyze OBC.

Le calcul du coefficient immobilier nécessite un épluchage du bilan de la société et exige une haute technicité comptable dans le cas de groupes avec participations croisées dans différentes sociétés. En l'absence de doctrine fiscale, on ignore quel sera le degré de mansuétude du fisc à l'égard des contribuables qui n'auront pas pu se livrer eux-mêmes au calcul du coefficient et



n'en auront pas obtenu communication. Mieux vaut sans tarder solliciter cette information, en prenant soin de le faire par écrit afin de pouvoir prouver votre bonne foi à l'administration en cas de contestation ultérieure.

CHANGEMENT DE RÉGIME POUR LES DETTES

Par ailleurs, gare aux modifications des règles du jeu concernant les dettes déductibles. « La loi prévoit des mécanismes de limitation des déductions de crédits pour éviter que le contribuable ne gonfle ses dettes artificiellement au bénéfice de son capital financier exonéré. Ainsi, un crédit in fine, dont le capital emprunté ne se rembourse qu'à son terme, neutralisait entièrement la valeur du bien au titre de l'ISF pendant toute sa durée. Dorénavant, on ne peut déduire que la fraction du capital emprunté divisé par le nombre d'années du prêt in fine puis multiplié par le nombre d'années restant à courir », détaille Marie Damourette. A noter également que, pour les patrimoines supérieurs à 5 millions d'euros, la part des dettes représentant plus de 60% de ce patrimoine n'est retenue qu'à hauteur de 50%. Par ailleurs, la loi exclut les prêts souscrits auprès de l'entourage familial de son foyer fiscal : conjoint, partenaire de pacs, concubin imposé conjointement à l'IFI, mais aussi les ascendants, descendants, frères et sœurs du foyer imposable. Enfin, sachez que le crédit souscrit pour la résidence principale, auparavant déductible en totalité, ne l'est plus que pour 70% de sa valeur. ■

AVIS D'EXPERT

Marion Capèle, directrice adjointe au pôle solutions patrimoniales chez Natixis WM

“Les biens démembrés changent de statut”



« Avec l'ISF, l'usufruitier était seul redevable de l'impôt et devait donc déclarer le bien pour

sa valeur en pleine propriété. Pour l'IFI, une règle identique s'applique aux biens démembrés de façon conventionnelle, soit à la suite d'un don ou d'un legs. Tel est le cas, notamment, quand la nue-propriété a été donnée aux enfants et l'usufruit conservé par les parents pour anticiper une succession. Il n'en va toutefois pas de même s'agissant des usufruits

dits légaux, résultant d'une succession, par exemple quand le survivant opte pour l'usufruit sur la succession de son conjoint défunt. Dès lors, usufruitier et enfants nus-propriétaires déclarent chacun à l'IFI la valeur de leurs droits sur le bien, fixée en fonction de l'âge de l'usufruitier par le Code général des Impôts. Mais attention à une nuance de taille : si le démembrement résulte d'une donation entre époux dite au dernier vivant, on en revient au principe de base : seul l'usufruitier est redevable de l'IFI. »

PROPOS RECUEILLIS PAR G. M.

Nous avons la maison qui va avec.

Depuis 30 ans, Belles Demeures vous accompagne
lors de votre recherche de biens d'exception.
Découvrez des biens uniques, des emplacements
privilégiés et des points de vue exceptionnels.

**BELLES
DEMEURES**

Finest properties only.

Le site référent de l'immobilier d'exception.

www.bellesdemeures.com





Déclaration de revenus : 2018, année cruciale

Année de transition avant le prélèvement à la source en 2019, l'année 2018 est aussi celle où nous déclarerons nos revenus de 2017. D'où l'importance de compléter avec précision le formulaire, sur papier ou sur internet

Par **VIVIANE CARTAIRADE**

Qu'on se le dise, 2018 est la dernière année où nous payons l'impôt sur nos revenus de l'année précédente par mensualités ou par tiers. À partir de 2019, l'impôt sera prélevé à la source.

REVENUS 2017 : COMPTER SES ENFANTS

Les différents paramètres de l'impôt (salaires, composition de la famille, réductions d'impôt, etc.) sont figés à la date du 31 décembre dernier. Sauf un : le nombre de parts du quotient familial qui module le montant de l'impôt en fonction de la composition de la famille. C'est là que les parents d'un enfant majeur à charge deviennent acteurs de leur impôt.

Première option : ils conservent son rattachement à leur foyer fiscal jusqu'à ses 21 ans (25 ans s'il est étudiant). Dès ➤

Et si votre IFI pouvait
guérir le cancer au 21^e siècle ?

Contre le cancer,
soutenez Gustave Roussy !

Sébastien Bazin

Vice-président de la Fondation Gustave Roussy
Président directeur général d'AccorHotels

Conception : Direction de la Communication - Gustave Roussy - février 2018 - Photographie : Fabrice Malard

180BS1

CONTRE LE CANCER, FAITES UN DON À GUSTAVE ROUSSY

Gustave Roussy, 1^{er} centre de lutte contre le cancer en Europe, a besoin de vous pour accélérer les progrès de la recherche, de l'innovation et de l'excellence au service des patients.

Avec votre don déductible de l'IFI ou de l'impôt sur le revenu, vous investissez à ses côtés et encouragez ainsi la mise au point de traitements révolutionnaires capables de guérir plus vite, plus de patients.

75% DE VOTRE DON SONT DÉDUCTIBLES DE L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE DANS LA LIMITE DE 50 000 € ET **66%** DE L'IMPÔT SUR LE REVENU.



Gustave Roussy bénéficie depuis 2009 du label « don en confiance » du comité de la charte. Cet agrément atteste de la bonne gestion des dons et de la transparence financière de l'institut.

EN SAVOIR PLUS :

Perrine de Longevialle
Tél. : 01 42 11 63 16
fondation@gustaveroussy.fr

**GUSTAVE /
ROUSSY**
CANCER CAMPUS
GRAND PARIS

FONDATION

www.fondation-gustaveroussy.fr

➔ lors, ils continuent à profiter de la demi-part (une part entière à partir de 3 enfants à charge) supplémentaire qu'il leur confère pour réduire leur impôt.

Seconde option : le jeune remplit sa propre déclaration. Le plus avantageux ? Tout dépend de la situation, selon que l'enfant perçoive des salaires et/ou que ses parents lui versent une pension, ainsi que du niveau de revenu de ces derniers. A noter : en le détachant du foyer fiscal, les parents peuvent déduire de leur revenu imposable la pension qu'ils lui versent, à hauteur de 5 795 €. Pour trancher : deux simulations s'imposent (1).

« Pour la déclaration des revenus de 2018 déposés en juin 2019, il sera plus intéressant de garder son enfant majeur à charge sur le plan fiscal, explique Stéphane Flandin, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Expert & Finance. D'abord parce qu'une pension alimentaire n'aura aucun effet sur le montant de l'impôt puisqu'il sera gommé par le crédit d'impôt modernisation du recouvrement (CIMR), sauf si l'on dispose de revenus exceptionnels à effacer. Ensuite, parce qu'inclure l'enfant dans le quotient familial ouvrira à des avantages supplémentaires : majoration du plafond du crédit d'impôt pour emploi à domicile, réduction d'impôt pour frais de scolarité, abattement de la taxe d'habitation. »

EN 2018 : DÉFISCALISER ASTUCIEUSEMENT

« Ces mois-ci, les questions de mes clients portent pour l'essentiel sur le prélèvement à la source et sur la pertinence de lancer une opération de défiscalisation en 2018 », rapporte Yves Gambart de Lignièrès, conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

L'impôt dû sur les revenus de cette année sera effacé pour éviter qu'en 2019 nous soyons à la fois débités de l'impôt de l'année en cours et prélevés de l'impôt sur le revenu de 2018. Les réductions et crédits d'impôt (emplois à domicile, investissement en loi Pinel, etc.) seront restitués en 2019 : un tiers au premier trimestre et le solde en août.

Un cas où la situation se complique : celui des opérations destinées à diminuer le revenu imposable. Ainsi, « racheter des trimestres pour la retraite en 2018 n'a aucun impact sur l'imposition des revenus de cette année car celle-ci sera annulée, sauf revenus exceptionnels, alerte Laura Castineiras, responsable de l'ingénierie de la rémunération chez Expert & Finance.



En outre, sans avantage fiscal, le rapport entre la somme déboursée et le gain pour la retraite est loin d'être acquis ». L'affaire est entendue, on évitera.

En effet, le CIMR ne s'applique pas aux revenus « exceptionnels » – ceux que l'on n'a pas vocation à recevoir régulièrement chaque année – perçus en 2018. Dans

cette hypothèse, « alimenter son plan d'épargne populaire pour la retraite [Perp] réduira l'assiette de ces revenus exceptionnels, et donc l'impôt supplémentaire en découlant », détaille Catherine Costa, directrice du pôle solutions patrimoniales de Natixis Wealth Management. ■

(1) Simulateur en ligne : www.impots.gouv.fr/portail/particulier

Faut-il faire des travaux en 2018 ?

Cette question se pose pour les propriétaires de logements locatifs. La règle de droit commun prévoit que le coût de travaux de réparation et d'entretien est déduit des loyers encaissés (les revenus fonciers), ce qui diminue la base taxable. Mais, en 2018, l'impôt sur les revenus fonciers non exceptionnels est effacé par le CIMR. De ce fait, l'impact fiscal des travaux s'évapore. C'est ce qui se produira pour les travaux non pilotables, par exemple ceux décidés par la copropriété. A la suite d'un fort lobbying des entreprises de rénovation et du secteur du BTP, craignant une chute d'activité, un système incitatif a été mis en place pour les travaux dont le bailleur

a l'initiative. « Il pourra déduire 50% du coût de la facture 2018 de ses revenus fonciers 2019, en application de la règle dite de la moyenne. Car un régime transitoire n'admet comme charge déductible, en 2019, que la moyenne des dépenses réalisées en 2018 et 2019 », explique Christine Chiozza-Vauterin, avocate au cabinet LightHouse. Exemple : 10 000 € de travaux en 2018 et 6 000 € en 2019 permettent de déduire 8 000 € de travaux des revenus fonciers en 2019. Si vous ne réalisez de travaux qu'en 2018, vous déduisez quand même 5 000 € en 2019. Un moindre mal, qui conduira néanmoins des investisseurs à repousser en 2020 les projets d'amélioration de leurs biens. V. G.