

Courrier des lecteurs

Sécurité sur Internet

A propos de l'article sur les arnaques d'Internet paru dans « Le Monde Argent » daté du 6 juin, il est conseillé de prendre toutes ses précautions lors de la transmission des données d'une carte bancaire. Or, par exemple pour s'abonner à une revue, il est demandé ces coordonnées, y compris les 3 chiffres supplémentaires du verso de la carte ! N'est-ce pas très imprudent ?

Marc Gingold, courriel

« LMA » : Lorsque vous achetez avec votre carte bancaire à distance, que ce soit par Internet, par téléphone ou par courrier, le vendeur a besoin, pour pouvoir être payé, de connaître tous les chiffres notés en clair sur votre carte, ainsi que le pictogramme de 3 chiffres qui figure au verso et la date d'expiration. Cette demande n'a donc rien d'anormal. En cas de problème, c'est-à-dire de débit supérieur à la somme convenue, vous devez avertir votre banque, qui vous remboursera la différence dans un délai de trente jours. Elle se retournera ensuite vers la banque du vendeur, qui elle-même demandera le remboursement au commerçant. En effet, dès lors que celui-ci accepte les paiements à distance par carte, il prend à sa charge les éventuelles fraudes. Attention toutefois, lorsqu'il y a un différend entre vous et le commerçant, par exemple sur le prix de l'achat, le problème change de nature. Vous devez alors le régler avec le commerçant ; votre banque ne vous remboursera pas systématiquement.

Propriété intellectuelle

Qu'est-ce que les droits voisins ? Sont-ils imposés ? Un artiste français dont les œuvres sont diffusées à l'étranger touche-t-il quelque chose ?

Nana Poku Asare-Boadu, Paris 18^e

En droit français, les droits voisins du droit d'auteur constituent une partie de la propriété littéraire et artistique. Ce sont des droits moraux et pécuniaires accordés aux artistes interprètes. Ils portent sur le respect de leur nom, de leur qualité, de la paternité et de l'intégrité de leur interprétation. Ils assurent une rémunération pour la diffusion des œuvres par les radios, les chaînes

Virements internationaux

Comment transférer hors zone euro

Mon fils va partir un an à Londres pour ses études. Je souhaite lui envoyer régulièrement de l'argent. Quel est le meilleur moyen ?

M. Taieb, Levallois-Perret

« Le Monde Argent » : Vous pouvez effectuer un virement en livres sterling sur le compte de votre fils en Grande-Bretagne. Votre banque vous indiquera le montant des frais. Autre option, réaliser un virement dit « SEPA », en euros, dont le montant sera converti en livres sterling par la banque de votre fils à Londres. C'est la solution la moins chère. Ce virement garantit un délai de trois jours maximum au même tarif qu'un virement en France pour les montants inférieurs à 50 000 euros. Il concerne tous les transferts en euros dans l'Union européenne ainsi qu'en Islande, en Norvège, au Liechtenstein et en Suisse. Il vous suffit de transmettre le code BIC, celui de la banque de votre fils à Londres, et le code IBAN, correspondant à son compte. Dernière solution : effectuer des virements sur le compte de votre fils en France, et celui-ci utilisera sa carte bancaire internationale à Londres. Mais ses dépenses et ses retraits par carte feront l'objet de frais, puisque le Royaume-Uni n'appartient pas à la zone euro.

de télévision, les discothèques et les lieux publics (supermarchés, restaurants...). En France, c'est la société pour l'Administration des droits des artistes et musiciens interprètes (Adami) qui opère la collecte et la répartition à partir des relevés fournis par les diffuseurs publics. Cette rémunération subit la CSG-CRDS, mais échappe aux autres cotisations sociales. L'Union européenne reconnaît les droits patrimo-

niaux des artistes interprètes. Ailleurs, sur la base des traités internationaux, certains Etats ont mis en place une législation reconnaissant les droits voisins. Mais les organismes ou sociétés de répartition ont des règles de fonctionnement différentes de celles que nous connaissons en France, et le suivi des dossiers est souvent complexe. Des accords de réciprocité existent, mais ils ne sont pas toujours appliqués.

« La ruée vers l'or » par Cagnat



@ Internet

News-assurances, le pari de l'indépendance

Lancé en septembre 2008, le site News-assurances est rapidement devenu une référence dans le petit monde des médias dédiés à l'assurance. A partir d'une page d'accueil élégante et aérée, il propose des dossiers à vocation pédagogique : « Comment évaluer ses biens dans le cadre d'une assurance habitation » ; « Assurance scolaire, qu'est-ce qu'elle assure ? » ; ou, plus classique, « Comment éviter les mauvaises surprises avec son contrat d'assurance »... Au menu, également, des enquêtes a priori plus anecdotiques : « L'assurance chasse », ou « quelles assurances pour les personnels militaires ». Tous ces sujets, plutôt intelligemment classés et « tagués » par thèmes aisément identifiables, sont accompagnés d'un flux d'informations à la fois pratiques et factuelles.

On l'aura compris, News-assurances couvre tous les domaines de l'assurance aux personnes : auto, moto, habitation, santé,

dépendance ; mais aussi l'assurance-vie et les assurances collectives à destination des petites et moyennes entreprises. Contrairement à la plupart de ses concurrents, le site n'a aucun lien capitalistique avec un quelconque groupe d'assurances ou de banque. Il ne cherche en aucun cas à promouvoir des produits financiers.

Son ambition : devenir le premier média en ligne indépendant sur le secteur de l'assurance. Si le qualificatif de « premier » est sans doute prématuré aujourd'hui, News-assurances réalise un parcours sans faute depuis sa création. Le site affiche un taux de croissance de sa fréquentation (+40% en octobre, à 138 000 visiteurs uniques) à faire pâlir d'envie les portails généralistes du patrimoine... Pourquoi cette réussite ? Le site se distingue par la qualité de son contenu, entièrement gratuit, et par son souci de répondre aux questions des internautes de façon rapide, simple et concrète.

Son succès s'explique aussi par un système de référencement assez élaboré, qui attire sur News-assurances les internautes à la recherche d'informations précises formulées via un moteur de recherche. « News-assurances est née du constat que les utilisateurs d'Internet n'obtenaient pas de réponses fiables aux problèmes rencontrés avec leurs prestataires d'assurances. Et que les assureurs n'étaient pas en mesure de couvrir ce besoin », explique Nicolas Mortel, l'un des trois associés fondateurs du site, lui-même ancien d'une grande compagnie d'assurances.

Les chiffres qu'il évoque sont éloquentes : en juin 2009, plus de 42 millions de requêtes portant sur un thème lié à l'assurance auraient été enregistrées sur le moteur de recherche Google, dont 7 millions de nature commerciale. « Le positionnement de News-assurances se situe précisément sur ce créneau des requêtes pédagogiques. A n'imposer quel moment de

Pour nous écrire « Le Monde Argent »

80, boulevard Auguste-Blanqui,
75 707 Paris Cedex 13
courrierlemondeargent@lemonde.fr

Fonds garanti

J'ai investi 4 729 euros sur le fonds Sogetop 4 Sécurité PEA de la Société générale en 2002. A l'échéance, fin 2008, je n'ai été remboursée que de 4 299 euros, alors que ce fonds était censé garantir intégralement le capital investi. Pourquoi ?

M^{me} Verbier, Paris

A la lecture de votre dossier, il apparaît que votre investissement initial s'élevait à 3 700 euros, frais d'entrée compris, et non à 4 729. Les dividendes que vous avez ensuite perçus ont été automatiquement réinvestis, conformément au mécanisme de ce fonds. Pour autant, vous n'avez pas été débitée de sommes supplémentaires. La performance finale de votre fonds ressort à 18 %, hors droits d'entrée, conformément à la formule de calcul. C'est le rendement minimum garanti par votre produit, en cas de scénario défavorable sur les marchés. Vous n'avez pas perdu d'argent, mais ce placement se révèle peu rentable : 18 % de performance sur six ans correspondent à un rendement actuariel de 2,80 % par an. ■

Ont contribué à cette rubrique :
Agnès Lambert, Florence de Goldfiem et Eric Leroux

De la nécessité d'évaluer son « family office »



Le terme de « family office » est de plus en plus galvaudé. N'importe qui peut aujourd'hui s'en parer s'il dispose d'un bon carnet d'adresses. C'est pourquoi l'Association française du family office – qui regroupe des professionnels conseillant les familles détenant un patrimoine de 10 à 15 millions d'euros – a décidé de sortir de sa discrétion légendaire. Elle a demandé au cabinet Deloitte de « cartographier » cette profession aux contours flous. Selon cette étude, seuls 18 % des « ultra-riches » ont recours à des services de family office. Le potentiel de ce marché attise les convoitises. Banques privées, mais aussi notaires et sociétés de gestion veulent leur part du gâteau.

Gestion de fortune

Sandrine L'Herminier

L'indépendance, la transparence et la proximité avec les clients seraient les principales caractéristiques du « véritable » family office, relève l'enquête. Des qualités que ces conseillers privés s'emploient à cultiver en protégeant les intérêts patrimoniaux de la famille à long terme. La philanthropie, la formation des jeunes générations et la gouvernance familiale font également partie de leurs attributions, qui dépassent souvent le seul cadre financier.

N'en déplaise aux auteurs de cette étude plutôt idyllique, la profession reste hétérogène et peu structurée. Rémunération sous forme d'honoraires pour certains, commissions sur les produits souscrits par les familles pour d'autres, fonctionnement en architecture ouverte d'un côté, valorisation des « produits maison » de l'autre... Dans ces conditions, comment dénicher la perle rare ? Une dizaine de points-clés doivent être examinés pour évaluer un professionnel du family office : son parcours, sa formation, la fidélité de sa clientèle, ses accréditations, le niveau de sécurité de son système informatique, les procédures mises en place pour protéger la confidentialité des données... Sans oublier un aspect essentiel : a-t-il su résister à la crise financière ? ■

L'absurde taxation des dividendes



Dans le cadre du projet de loi de finances pour 2010, un amendement vient d'être voté. Il porte singulièrement atteinte à la situation des actionnaires qui bénéficient du bouclier fiscal. Pour mémoire, lorsqu'une entreprise verse un dividende de 100, celui-ci est soumis à l'impôt sur le revenu (IR) sur 60, soit après un abattement de 40 %. Quoi de plus normal ? Il ne s'agit pas là d'un cadeau destiné aux actionnaires, mais bien de la contrepartie du fait que la distribution d'un dividende de 100 oblige l'entreprise à réaliser un résultat de 150 sur lequel est acquitté un impôt sur les sociétés (IS) de 50.

Pour parler court, cet abattement se justifie par la volonté d'éviter une double imposition d'un même revenu, en l'occurrence le bénéfice d'une société. Ce raisonnement devrait être le même pour le bouclier fiscal, qui plafonne les impôts directs à 50 % du revenu, puis-

Droit fiscal

Philippe Bruneau

que, là encore, on cherche à éviter un cumul d'impositions successives. C'est la raison pour laquelle, jusqu'à ce jour, le montant du dividende pris en compte dans le calcul du bouclier fiscal était le dividende net après abattement de 40 %. Cette méthode était juste, à double titre. D'une part, parce que le bouclier fiscal n'octroie à l'actionnaire un droit à restitution qu'au titre des impôts qu'il supporte personnellement ; d'autre part, parce que l'actionnaire ne peut pas récupérer l'IS payé par la société qui a distribué le dividende.

Or, aujourd'hui, l'amendement voté par l'Assemblée nationale est en passe de prendre en compte, pour le calcul du bouclier fiscal, 100 % des dividendes et non plus 60 %. Cette décision est à la fois inique et contre-productive. Inique, car elle revient à pénaliser les actionnaires par rapport aux détenteurs d'obligations. Certes, les intérêts produits par ces dernières sont intégralement pris en compte dans le calcul du bouclier fiscal. Mais ils sont déductibles du résultat de l'entreprise. Pas les dividendes distribués. Contre-productive, car à une époque où le niveau de leurs fonds propres est un enjeu majeur pour nos entreprises, et où l'instabilité de notre législation fiscale met à mal la légitimité de l'impôt, une telle mesure est tout simplement mal venue. ■

Philippe Bruneau est directeur général de Mirabaud Gestion et président du Cercle des fiscalistes (www.lecercledesfiscalistes.com).