leMagpea
n°122 - NOV 2021

à la une

DÉFISCALISATION
COMMENT NE PAS PAYER UN EURO DE TROP ?

dossier

PLACEMENT
BOOSTEZ VOTRE ASSURANCE VIE AU PRIVATE EQUITY

éclairage

COPROPRIÉTÉ
QUE CONTIENT LA FICHE TARIFAIRE DES SYNDICS ?

sommaire

à la une

DÉFISCALISATION
COMMENT NE PAS PAYER UN EURO DE TROP ?

C'est un sport national, à chaque fin d'année : les contribuables soumis à une forte pression fiscale tentent d'agir pour diminuer la note l'année suivante. Mais attention ! Pour éviter les déconvenues, mieux vaut considérer l'avantage fiscal comme un bonus plutôt qu'une fin en soi.

→ page 3

dossier

PLACEMENT
BOOSTEZ VOTRE ASSURANCE VIE AU PRIVATE EQUITY

Dans un monde de taux d'intérêt bas, les investisseurs doivent prendre du risque pour améliorer le rendement de leur épargne. L'investissement dans des PME non cotées offre une diversification intéressante aux fonds actions. L'offre en assurance vie s'étoffe petit à petit.

→ page 6

éclairage

COPROPRIÉTÉ
QUE CONTIENT LA FICHE TARIFAIRE DES SYNDICS ?

À compter du 1er janvier prochain, les syndics professionnels devront fournir aux copropriétaires une fiche d'information standardisée sur les prix et les prestations qu'ils fournissent. Objectif : mieux faire jouer la concurrence. Un arrêté précise le format et le contenu de ce document.

→ page 9

votre patrimoine → page 11

leMag pea
Éditeur : Infomédia SAS - 56 bis, rue de Châteaudun - 75009 Paris **Directeur de la publication :** Jean-Damien Châtelain - **Secrétaire de rédaction :** Loïc Farge
Rédacteurs : Olivier Brunet, Jean-Philippe Dubosc, Aurélie Fardeau - **Design :** Rouge202.com - **Crédits photos** : ©iStock, ©Thinkstock, ©Infomédia.

à la une

IMPÔTS
DÉFISCALISATION : COMMENT NE PAS PAYER UN EURO DE TROP ?

C'est un sport national, à chaque fin d'année : les contribuables soumis à une forte pression fiscale tentent d'agir pour diminuer la note l'année suivante. Mais attention ! Pour éviter les déconvenues, mieux vaut considérer l'avantage fiscal comme un bonus plutôt qu'une fin en soi.

Le compte à rebours est lancé. Jusqu'au 31 décembre, chaque dépense compte pour le calcul de l'impôt 2022 basé sur les revenus et charges de 2021. Tour d'horizon de dispositifs mobilisables et des précautions à prendre pour payer moins d'impôt.

PRÉPARER SA RETRAITE AVEC LE PER

C'est LE placement star des deux dernières années. Créé par la loi Pacte, le plan d'épargne retraite (PER) est attractif pour les contribuables fortement imposés, car exempté du plafonnement des niches fiscales à 10.000 euros par an. Le titulaire d'un PER a le choix, dès lors qu'il effectue des versements volontaires, de déduire ou non les montants versés, dans la limite du plafond figurant sur son avis d'impôt sur le revenu. L'économie d'impôt est proportionnelle au taux marginal d'imposition (11%, 30%, 41% ou 45%) : plus celui-ci est élevé, plus l'avantage fiscal induit est conséquent. Le PER reste un produit de long terme, avec une sortie au plus tôt à l'âge de la retraite, sauf cas de déblocage anticipé pour accidents de la vie ou acquisition de la résidence principale. Les frais et les conditions de sortie à l'échéance doivent être analysés au peigne fin, la tarification et la souplesse des contrats étant très hétérogènes.

FAIRE DES TRAVAUX GÉNÉRANT UN DÉFICIT FONCIER

Lorsqu'un propriétaire bailleur supporte davantage de charges qu'il ne perçoit de revenus locatifs pendant une année, il se trouve en situation de déficit foncier. C'est, par exemple, le cas l'année de la réfection d'une toiture d'un bien mis en location ou à l'occasion d'un investissement dans un bien immobilier ancien nécessitant de lourds travaux de rénovation. Ce déficit est déductible

▶

fiscalement en dehors du plafonnement global. Il n'est cependant pas exempt de limitations : le déficit foncier peut être imputé sur le revenu global (salaires, pensions, rentes, etc., soumis au barème de l'impôt) dans la limite de 10.700 euros, sauf pour la quote-part correspondant à des intérêts d'emprunt. Pour ces derniers, et en cas d'excédent au-delà de 10.700 euros, les sommes peuvent être déduites des revenus locatifs perçus lors des dix années qui suivent.

INVESTIR DANS LA FORÊT

Diversifier son patrimoine dans un placement de long terme totalement décorrélé des marchés financiers, en contribuant à la séquestration du carbone, le tout avec un avantage fiscal. Telles sont les vertus de l'investissement un groupement forestier d'investissement (GFI), dont le fonctionnement s'apparente à celui d'une société civile de placement immobilier (SCPI), mais qui investit dans des forêts gérées durablement et non dans des immeubles. La souscription de nouvelles parts émises par un groupement forestier ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 25% des sommes investies, à condition de conserver ses titres pendant au moins cinq ans et demi. L'investissement est limité à 50.000 euros par an pour une personne seule et à 100.000 euros pour un couple marié ou pacsé. Attention, les espérances de rentabilité sont limitées, la performance étant davantage susceptible de provenir des perspectives d'appréciation de la valeur des actifs que des dividendes versés.

AJUSTER SON IMPÔT EN TOUTE FIN D'ANNÉE

Au mois de décembre, on a une vision assez claire des revenus perçus sur l'ensemble de l'année écoulée, et donc de l'éventuel solde d'impôt sur le revenu à payer l'année suivante, déduction faite des sommes prélevées à la source au fil de l'eau. Il est possible, à quelques dizaines d'euros près, de réduire ce montant à néant, en souscrivant des parts de fonds offrant un avantage fiscal, sous réserve d'accepter de perdre potentiellement une partie de sa mise. Ainsi, les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) et les fonds d'investissement de proximité (FIP) offrent, en contrepartie de frais de gestion de 3 à 5% annuels et d'un blocage des sommes versées pendant au moins cinq ans, une réduction d'impôt égale à 25% des sommes versées dans les limites annuelles de 12.000 euros pour les personnes seules (24.000 euros en couple). Les fonds les plus accessibles peuvent être souscrits à partir de 500 euros. La réduction d'impôt est majorée à 30% en cas de souscription de parts d'un FIP Corse ou d'un FIP Outre-mer, lesquels investissent dans des PME situées respectivement dans l'Île de Beauté et dans les départements ou collectivités ultramarins. Une solution similaire existe en recourant à un dispositif fiscal via une SCPI. Ainsi, les SCPI Malraux ou de déficit foncier offrent une réduction d'impôt immédiate, à condition d'accepter un blocage des fonds pendant une quinzaine d'années, voire davantage. Le concept existe aussi dans le cadre du dispositif Pinel, mais la réduction d'impôt associée est étalée sur neuf années. Avant de souscrire, un examen des performances passées du gérant et des conditions de sortie (liquidité, fiscalité) s'impose.

L'achat de parts d'un Groupement forestier d'investissement permet de bénéficier d'une réduction d'impôts de 25% du montant investi

CAPITALISER SES GAINS

Pourquoi percevoir des revenus dont on n'a pas besoin et payer les impôts afférents ? L'État français offre aux épargnants une palette d'outils permettant de piloter sa fiscalité tout en faisant fructifier son patrimoine à long terme. Le principe ? Il s'agit d'encapsuler ses placements dans des enveloppes de détention des avoirs financiers et de ne passer par la case fiscale qu'en cas de besoin. Autrement dit, le titulaire d'un tel contrat bénéficie d'une absence d'imposition sur les gains tant qu'il ne procède à aucun retrait. Cela permet d'effectuer des arbitrages (passage d'un support financier à l'autre) sans imposition sur la plus-value. Cette logique de capitalisation des gains se décline dans l'assurance vie, le contrat de capitalisation, le PER et le PEA. Elle s'applique aussi aux détenteurs de sociétés holding patrimoniales.

« Plan épargne retraite, déficit foncier, dons à des œuvres… : jusqu'au 31 décembre, chaque dépense compte pour le calcul de l'impôt 2022 basé sur les revenus et charges de 2021 ».

DONNER À DES ŒUVRES

Dispositif fiscal le plus couramment utilisé par les Français, la réduction d'impôt pour dons aux œuvres et fondations ou associations reconnues d'utilité publique ouvre droit à une réduction d'impôt égale à 66% des sommes versées, dans la limite d'un plafond de dons représentant 20% du revenu imposable. Pour un don à un organisme d'aide aux personnes en difficulté, la réduction d'impôt est portée à 75% pour les 1.000 premiers euros versés jusqu'au 31 décembre. ■

Le crédit d'impôt des particuliers employeurs figure parmi les niches fiscales les plus encadrées

Niches fiscales : gare au plafonnement de 10.000 euros

Défiscaliser oui, mais pas de façon illimitée. Tel est l'objectif du plafonnement global des niches fiscales, instauré en 2009 sous Nicolas Sarkozy et durci sous François Hollande à 10.000 euros par an. Ce montant concerne une large palette de réductions et crédits d'impôt. Les plus courantes sont le crédit d'impôt pour l'emploi d'un salarié ou d'une aide à domicile et pour frais de garde des jeunes enfants. Ces dispositifs, qui ne sont pas utilisés en tant que tel pour défiscaliser, mais pour diminuer le coût global de ces services à la personne, peuvent très largement entamer le solde disponible pour diminuer. 12.000 euros de frais de garde annuels, soit 100 euros par mois, représentent ainsi une consommation du plafonnement de 6.000 euros. Le solde restant pour diminuer la note tombe ainsi à 4.000 euros. En revanche, la transformation du crédit d'impôt pour la transition énergétique (Cité), remplacé par l'aide MaPrimeRénov', constitue une bonne nouvelle : les dépenses de rénovation conduites dans ce cadre n'entament désormais plus le quota annuel de réductions et crédits d'impôt.

De nombreuses réductions d'impôt sur le revenu entrent également dans le champ des avantages fiscaux plafonnés. La plus utilisée est sans conteste le dispositif Pinel, accordé en contrepartie de l'acquisition d'un logement neuf dans les zones à forte tension entre l'offre et la demande. Il existe cependant de nombreux passe-droits, prévus expressément par le droit fiscal. Il est, par exemple, possible de bénéficier d'un plafonnement majoré à 18.000 euros pour l'investissement dans le cinéma (parts de Sofica) ou en Outre-mer (Pinel, Girardin). Parallèlement, et de façon transitoire, un plafonnement spécifique de 13.000 euros s'applique pour les versements ouvrant droit à la réduction d'impôt IR-Madelin dans le cadre d'une souscription au capital d'une entreprise foncière solidaire ou d'une entreprise solidaire d'utilité sociale (Esus). Il y a enfin les dispositifs se situant hors du champ du plafonnement global des avantages fiscaux, tels que le déficit foncier ou les versements volontaires sur un plan d'épargne retraite (PER) ou l'un de ses ancêtres (Perp, contrat Madelin pour les non-salariés).

dossier

PLACEMENT
BOOSTEZ VOTRE ASSURANCE VIE AU PRIVATE EQUITY

Dans un monde de taux d'intérêt bas, les investisseurs doivent prendre du risque pour améliorer le rendement de leur épargne. L'investissement dans des PME non cotées offre une diversification intéressante aux fonds actions. L'offre en assurance vie s'étoffe petit à petit.

Jamais les unités de compte n'ont eu autant la cote ! Depuis le début de l'année, la part dans la collecte de ces supports non garantis a atteint le niveau record de 38% à fin septembre 2021, selon les statistiques de la Fédération française de l'assurance (FFA). Une combinaison de facteurs a conduit à ce phénomène : un rendement du fonds en euros en déclin ; la pression des assureurs et conseillers pour diversifier l'épargne ; et, enfin, des performances d'excellente tenue sur les marchés financier au cours des dernières années, et ce, malgré le krach de février-mars 2020 lié à la crise sanitaire. Pour accompagner ce mouvement, les assureurs ont dû enrichir leur offre de supports, notamment en s'intéressant au private equity ou capital investissement (financement d'entreprises non cotées).

La réglementation a favorisé l'essor de ces fonds au sein de l'assurance vie. La loi Macron de 2015 a ouvert la voie en permettant aux souscripteurs ou bénéficiaires d'un contrat d'assurance vie de récupérer les titres non négociés sur un marché réglementé en cas de rachat, au lieu d'espèces. Puis, la loi Pacte a rendu les fonds professionnels de capital investissement (FPCI) éligibles à l'assurance vie et a autorisé les épargnants détenteurs d'au moins 100.000 euros d'encours sur leur contrat à investir jusqu'à 50% en private equity (contre 10% en-deçà de ce montant et avant cette loi).

« Dans un environnement de taux d'intérêt bas, aller chercher de la diversification sur du private equity prend tout son sens ».

DES PERFORMANCES ATTRACTIVES

Un autre phénomène pousse à s'intéresser au non-coté : dans un contexte de taux d'intérêt bas, les allocations diversifiées composées d'actions et d'obligations ont vu leur rendement chuter. Et leur potentiel est sérieusement érodé pour les années à venir. Le gestionnaire d'actifs Amundi a ainsi évalué qu'un portefeuille équilibré en actions et obligations internationales, libellé en dollars, a rapporté 8% par an en moyenne sur les trente dernières années. Selon cette maison, il ne

▶

faut en attendre que 3,5 à 4% pour la période qui s'ouvre.

Dans cet environnement, aller chercher de la diversification sur du private equity prend tout son sens. La classe d'actifs est, en effet, très attractive en matière de performance. Selon les chiffres publiés par l'association professionnelle France Invest, le taux de rentabilité interne (TRI) s'est monté à 11,7% sur les quinze dernières années. Un rendement en partie lié à l'impossibilité de récupérer ses fonds pendant une période de huit à dix ans.

L'ASSUREUR EN CHARGE DE LA LIQUIDITÉ

Mais l'offre reste encore assez peu développée pour les clients particuliers, en particulier au sein de l'assurance vie. On dénombre une petite quinzaine d'unités de compte de private equity. Principal écueil : la liquidité associée à l'enveloppe, assurée par la compagnie d'assurance. Chez Primonial, avec PrimoPacte, comme chez Generali, qui vient de lancer le fonds international GF Lumyna Private Equity World, la sortie est possible tous les quinze jours.

Le private equity permet de faire travailler son argent tout en finançant l'économie réelle

Le non-coté ne se limite pas au capital investissement

Si l'investissement au capital d'entreprises non cotées représente le plus large pan du non-coté, deux autres segments, longtemps réservés aux investisseurs institutionnels, émergent au sein de l'assurance vie : le financement de projets d'infrastructures et la dette privée. Sur ce dernier pan d'activité, l'offre est encore extrêmement limitée. La MACSF a intégré, en avril dernier, dans contrat d'assurance vie et son plan d'épargne retraite une unité de compte en dette privée gérée par Tikehau Capital, intitulée Tikehau Financement Entreprises. L'objectif de ce support en matière de performance : faire deux fois mieux que le fonds en euros. Un choix symbolique à deux titres : il s'agit d'un contrat grand public et la mutuelle ne référence qu'une vingtaine d'unités de compte triées sur le volet. « Nous recherchons en permanence les solutions de diversification les plus pertinentes pour nos épargnants et nous voulions leur permettre d'accéder aux entreprises non cotées qui présentent un potentiel de croissance important », a indiqué Stéphane Dessirier, directeur général du groupe MACSF. Côté infrastructures, deux offres bien distinctes existent. Primonial a bâti un fonds en euros teinté d'infrastructures : Sécurité Infra Euro (2,10% en 2020), assuré par Oradéa Vie. L'actif de ce support garanti en capital est composé pour moitié d'une poche obligataire et pour moitié d'une poche infrastructures. Une façon d'amener en douceur les épargnants sur cette classe d'actifs. Generali propose de son côté dans ses contrats le fonds GF Infrastructures Durable. Ce véhicule offre aux épargnants la possibilité d'investir directement dans des projets d'infrastructures européens, notamment les infrastructures sociales, l'électricité et les énergies renouvelables, l'énergie, l'environnement, le transport et les télécommunications. Ce fonds, géré selon des critères ESG, est notamment accessible dans le contrat Himalia.

Cela a un coût, qui se ressent sur la performance des unités de compte, dont l'ambition est plutôt d'atteindre la moitié de celle affichée par France Invest, avant frais du contrat.

Historiquement, Spirica a été pionnier en la matière. Cela lui a permis, dès 2018, de référencer dans ses contrats une gamme complète de supports en private equity, dont le fonds le plus répandu à l'heure actuelle, le FCPR Isatis Capital Vie & Retraite d'Isatis Capital. Cette unité de compte finance des PME en croissance dans quatre grands secteurs : le numérique et le digital, la medtech et la nutrition, les services aux entreprises et les industries à forte valeur ajoutée. Aujourd'hui une dizaine de contrats donnent accès à cette unité de compte. Le FCPR Idinvest Private Value Europe 3, géré par Eurazeo, est aussi largement diffusé. Il a pour objectif de financer des opérations de transmission ou de croissance d'entreprises de taille intermédiaire. Parmi les assureurs venus tôt sur le créneau du private equity, il est aussi possible de citer AXA avec NextStage Croissance ou encore CNP Assurances avec CNP PEPS.

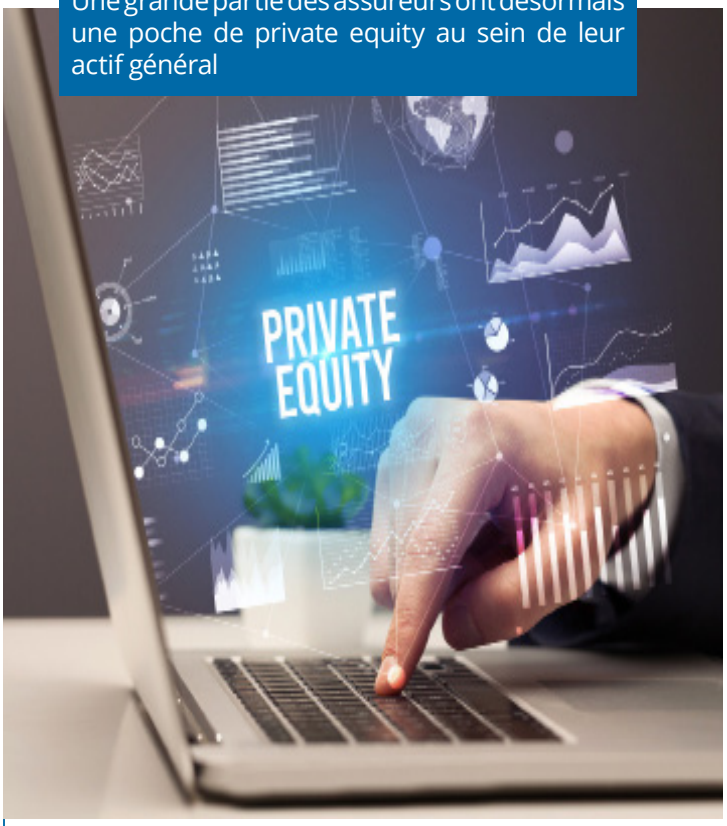
LES ACTEURS DU PRIVATE EQUITY S'INTÉRESSENT AUX PARTICULIERS

Les acteurs du private equity s'intéressent par ailleurs de plus en plus à la clientèle des particuliers et quelques maisons historiquement positionnées sur les investisseurs institutionnels sont venues créer des produits éligibles à l'assurance vie. C'est le cas d'Ardian, qui gère le fonds commun de placement à risque (FCPR) Axa Avenir Entrepreneurs pour Axa. La maison a également un produit à son nom, le FCPR Ardian Multi Stratégies, distribué dans plusieurs contrats de Spirica, dont Arborescence Opportunités 2 et Version Absolue 2.

C'est aussi le cas d'Apax Partners, qui a lancé en novembre 2020 le fonds Apax Private Equity Opportunities (APEO). Ce fonds evergreen (perpétuel) co-investit dans toutes les participations de la société de gestion, spécialiste du capital transmission (LBO). Il a été lancé en exclusivité dans des contrats assurés par Cardif avant d'être désormais référencé chez plusieurs assureurs.

QUELQUES DÉFAUTS LIÉS AUX CONTRAINTES DE L'ENVELOPPE

Si l'offre se développe c'est aussi que désormais, une grande partie des assureurs ont une poche de private equity au sein de leur actif général. Ils peuvent ainsi lancer leurs unités de compte et en assurer la liquidité par ce biais ou bien apporter cette dernière à leurs partenaires. L'offre reste toutefois encore en construction, car les compagnies doivent intégrer de nombreuses contraintes liées à l'assurance vie. De quoi décourager parfois les conseillers en gestion de patrimoine qui préfèrent se tourner vers des produits en direct. Pour deux raisons en particulier. D'abord, les fonds éligibles à l'assurance vie offrent un potentiel de rendement inférieur à celui du private equity pur du fait des mécanismes intégrés dans les supports pour assurer la liquidité et des frais de l'enveloppe.



Une grande partie des assureurs ont désormais une poche de private equity au sein de leur actif général

En second lieu, la souscription de FCPR au sein de l'enveloppe assurance vie ne présente pas d'intérêt sur le plan fiscal puisqu'un FCPR détenu en direct par une personne physique est exempt d'imposition sur les plus-values.

Reste un atout certain pour l'assurance vie : l'accessibilité de ces fonds. Il faut compter quelques centaines d'euros pour les plus accessibles et quelques milliers pour les autres. C'est beaucoup plus abordable que les fonds de private equity en direct, nécessitant bien souvent plusieurs dizaines de milliers d'euros d'apport. ■

éclairage

COPROPRIÉTÉ QUE CONTIENT LA FICHE TARIFAIRE OBLIGATOIRE DES SYNDICS ?

À compter du 1er janvier prochain, les syndics professionnels devront fournir aux copropriétaires une fiche d'information standardisée sur les prix et les prestations qu'ils fournissent. Objectif : mieux faire jouer la concurrence. Un arrêté précise le format et le contenu de ce document.

Voilà ce qui s'appelle se faire attendre. L'ordonnance n°2019-1101 du 30 octobre 2019, portant réforme du droit de la copropriété des immeubles bâtis, avait prévu que le projet de contrat de base des syndics soit obligatoirement accompagné d'une fiche d'information pour permettre aux copropriétaires de comparer plus facilement leurs prestations et leurs tarifs, et ainsi de faire le choix parmi les différents acteurs en lice. Mais il aura fallu patienter près de deux ans pour que soit publié l'arrêté servant de référence pour la rédaction de ce formulaire.

Le texte, en date du 30 juillet 2021, est finalement paru au *Journal Officiel* du 9 septembre dernier. Il entrera officiellement en vigueur le 1er janvier 2022. D'après le modèle figurant en annexe de l'arrêté, la fiche - élaborée par les services de la Répression des fraudes - devra d'abord comprendre des « informations générales » sur l'identification du syndic. Parmi les données portées à la connaissance de ses clients figureront, entre autres, son numéro d'immatriculation, des éléments d'identification de la copropriété concernée (le nombre de lots et leur usage, par exemple), la durée du contrat, les horaires de disponibilités ainsi que la quotité des heures ouvrables.

UN DÉTAIL DES PRESTATIONS OBLIGATOIRES…

Outre ces informations, la fiche doit renseigner son destinataire sur certains éléments financiers. Il est ici question de la rémunération forfaitaire du syndic sur une période d'un an, mais aussi de l'éventuelle révision tarifaire si le contrat court au-delà de ces douze premiers mois.

Le formulaire comporte ensuite toute une partie égrenant le détail des prestations fournies par le syndic (celui-ci cochera par « oui » ou « non », en fonction de celles qu'il accomplit). Il est, en premier lieu, question des services réalisés de manière obligatoire dans le cadre de sa mission. Le prestataire de services devra, par exemple, mentionner le nombre minimum et la durée des visites de la copropriété qu'il effectuera dans l'année et si elles donneront

▶

lieu (ou non) à la rédaction d'un rapport, ou encore la durée de l'assemblée générale annuelle. Il faudra également signifier d'autres prestations, optionnelles celles-ci, comme les éventuelles réunions de préparation de l'assemblée générale avec le conseil syndical.

... ET FACULTATIVES

Par ailleurs, le syndic devra renseigner dans la fiche les informations relatives à ses prestations particulières non comprises dans le forfait, accompagnées des tarifs. Ces versements spécifiques complémentaires seront exprimés soit en fonction du temps passé (rémunération à l'heure), soit selon un tarif forfaitaire total. Cela concerne d'abord les prestations en matière d'organisation d'une assemblée générale supplémentaire ou d'une nouvelle visite de la copropriété. D'autres portent sur la gestion administrative et matérielle en cas de sinistres (déplacements sur les lieux, prise de mesures conservatoires, suivi du dossier auprès de l'assureur...), la mise en route de travaux et d'études techniques ou encore la gestion des litiges et des contentieux (mise en demeure d'un tiers par lettre recommandée avec accusé de réception, suivi du dossier transmis à l'avocat...).

Enfin, le formulaire doit afficher la tarification appliquée par le syndic de copropriété pour les principales prestations imputables au seul copropriétaire concerné. L'arrêté liste successivement les frais de recouvrement ; les frais et les honoraires relatifs aux mutations que sont l'état daté - un document indispensable à la vente d'un lot de copropriété, et dont le plafond a été fixé à 380 euros depuis le 1er juin 2021 - ou l'opposition ; les frais relatifs à la préparation, à la convocation et à la tenue d'une assemblée générale à la demande d'un ou de plusieurs copropriétaires pour des questions concernant leurs droits et obligations.

Identification du syndic	Nom : Dénomination sociale : Immatriculation au registre du commerce et des sociétés de ... N° d'identification : Titulaire de la carte professionnelle ..., n° ..., délivrée le ... par... Adresse :
Identification de la copropriété concernée, telle que résultant du registre institué à l'article L. 711-1 du code de la construction et de l'habitation	Adresse : N° d'immatriculation : Nombre de lots de la copropriété : - Lots à usage de logements, de bureaux ou de commerces : ... - Autres lots : ...

Les principaux éléments sur l'identification du contrat du syndic devront clairement être notifiés sur le document

Parmi les prestations optionnelles devant figurer sur la fiche : la tenue d'assemblées générales supplémentaires

MODÈLE À SUIVRE SCRUPULEUSEMENT

Il faut également noter que la fiche à renseigner est tenue au respect d'un certain formalisme par rapport au modèle standardisé figurant dans l'arrêté. Pas question de la remplir n'importe comment. Sur ce point, le texte est très clair : « Aucune information ne peut y être ajoutée ou retranchée ». Par ailleurs, un syndic qui ne transmet pas ce document en bonne et due forme s'exposera à une amende administrative pouvant aller jusqu'à 3.000 euros pour une personne physique et 15.000 euros pour une personne morale.

Reste que si la fiche a le mérite de la clarté, elle n'en suscite pas moins quelques interrogations quant à sa vocation première. « Pour les prestations particulières, sans indication d'un temps passé (si le syndic ne choisit pas la rémunération forfaitaire), impossible pour les consommateurs de connaître à l'avance le coût ou de comparer les tarifs de syndics concurrents. C'est comme si l'on essayait de comparer des choux et des carottes ! », déplore l'association UFC-Que Choisir. ■

• Impôts

Seuil effectif d'imposition personne seule sans enfant (revenus 2020 imposables en 2021)		Plafonnement des niches fiscales	
revenu déclaré **16.624 €**	revenu net imposable **14.962 €**	cas général **10.000 €**	investissement Outre-mer **18.000 €**

• Emploi

Smic : 10,48 € (Taux horaire brut au 1er octobre 2021)	**Inflation : +2,2%** Prix à la consommation (INSEE) hors tabac sur un an (septembre 2021)
RSA : 565,34 € (Revenu de Solidarité Active personne seule sans enfant)	**Emploi : 8%** Taux de chômage (BIT, France Métropolitaine) 2ème trimestre 2021

• Épargne

Livret A et Livret Bleu (Depuis le 1er février 2020)	
Taux de rémunération : **0,5%**	Plafond : **22.950 €**
PEL	**PEA**
Taux de rémunération : **1%** (brut hors prime d'épargne) depuis le 1er août 2016	Plafond : **150.000 €** depuis le 1er janvier 2014
Assurance vie : 1,3% (FFA) Rendement fonds euros (moyenne 2020)	

• Retraite

Âge légal : 62 ans (ouverture du droit à pension si né(e) en 1955)	
Point retraite	
AGIRC - ARRCO : 1,2841 € (au 01/11/2021)	**IRCANTEC : 0,48705 €** (au 01/01/2021)

• Immobilier

Loyer : 131,12 points (+0,42%) Indice de référence (IRL) 2ème trimestre 2021	**Loyer au m² : 15 €** France entière (SeLoger octobre 2021)
Prix moyen des logements au m² (septembre 2021 baromètre LPI-Seloger)	
dans le neuf : **4.583 €**	dans l'ancien : **3.430 €**
Prix moyen du mètre carré à Paris : **11.367 €** (septembre 2021 - baromètre LPI-Seloger)	
Taux d'emprunt sur 20 ans : **1%** (2 novembre 2021 - Empruntis)	

• Taux d'intérêt légal (2ème semestre 2021)

Taux légal des créances des particuliers : **3,12%**	Taux légal des créances des professionnels : **0,76%**

• Seuils de l'usure Prêts immobiliers

Prêts à taux fixe : **2,43% (moins de 10 ans)** **2,39% (10 à 20 ans)** **2,41% (plus de 20 ans)**	Prêts à taux variable : **2,29%**
Prêts-relais : **2,88%**	

• Seuils de l'usure Prêts à la consommation

Montant inférieur à 3.000 € : **21,16%**
Montant compris entre 3.000 et 6.000 € : **9,89%**
Montant supérieur à 6.000 € : **4,99%**

Une famille se crée, se développe et transmet ses valeurs...
Il en va de même pour votre patrimoine.

pea

www.cabinetpea.fr

1, allée Catherine de Bourbon - 64000 Pau
Tél.: 05 59 80 19 38
e-mail : conseil@pe-a.fr