

un goût pour le placement or

Les bonnes affaires des professionnels

Depuis la crise, vendeurs et acheteurs en métaux précieux vivent un nouvel âge d'or. « En 2008, quand tout le monde craignait un krach bancaire, j'étais submergé de travail. Plusieurs clients se sont débarrassés de leurs épargnes et de leurs actions pour investir dans l'or, persuadés ainsi d'éviter une dévalorisation de leur patrimoine », se rappelle Jonathan Fhal, 32 ans, propriétaire de Godot et Fils, installé dans le centre névralgique des ventes d'or en France, la rue Vivienne (Paris II^e).

Chez le joaillier, les clients adoptent de nouveaux comportements

Aujourd'hui, les clients en redemandent. « Tous les lingots et les pièces que j'achète sont prévendus ! » assure ce petit-fils et fils de vendeur d'or. « Je fais des affaires avec toutes les classes sociales et toutes les générations. Un agent de nettoyage m'a déjà acheté quarante napoléons après son service, tandis qu'un PDG signait un chèque pour se faire livrer des lingots dans les soixante-douze heures. » Interrogés à la sortie de la boutique, Marine et Jérôme, 35 ans, viennent de placer 10 % de la vente d'un appartement dans l'or, soit environ 50 000 €. « C'est une façon de diversifier nos placements. Nous recherchons de la sécurité et une fiscalité avantageuse », explique cette cadre qui stockera pendant quelques années ses lingots dans un coffre à la banque. Mis à part cet exemple, « 80 % de ma clientèle achètent des napoléons, précise cependant Jonathan Fhal. Ces anciennes pièces de 20 francs sont pratiques pour placer des petites sommes. » Dans sa joaillerie au 101, rue de la Convention (Paris XV^e), M. Florent consulte les cours de l'or comme tous les jours depuis trente ans. Depuis

qu'ils atteignent des niveaux historiques, il reçoit « quatre fois plus de particuliers qui viennent revendre d'anciens bijoux ». Des ventes de plus en plus « motivées par des besoins financiers », constate-t-il. Ce sexagénaire jovial tend une petite boîte en bois dans laquelle il y a ses achats de la veille : bagues, boutons de manchettes, broches de toutes formes et armatures de montres. La flambée des cours incite aussi ses clients à adopter de nouveaux comportements. « Certains viennent avec leurs propres bijoux qu'ils font fondre pour en faire de nouveaux. » Malgré une perte de métal de l'ordre de 10 % à cause des alliages, ces derniers ne paient que la facture de la conception. « D'autres viennent acheter un médaillon sans la chaîne parce qu'ils nous disent récupérer celle d'un proche. » Pour éviter que la facture des cadeaux ne flambent, les artisans proposent aussi des bijoux plus légers en or : bague travaillée en creux en face interne, alliance plus fine... Histoire de ne pas décourager les acheteurs.

PIERRE TROUVE



PARIS (II^e). Jonathan Fhal est spécialisé dans la vente d'or : « 80 % de ma clientèle achètent des napoléons, constate-t-il. Ces anciennes pièces de 20 francs sont pratiques pour placer des petites sommes. »

(LP/FRÉDÉRIC DUGIT.)

Une fiscalité plus contraignante en France qu'en Belgique

En France, pour les transactions sur l'or physique — pièces et lingots — le vendeur peut aujourd'hui choisir entre deux options : soit le prélèvement d'une taxe de 8 % sur le montant de la vente, soit le prélèvement de 28,1 % (16 % + 2,1 % de CSG et CRDS) sur la plus-value. Si le particulier conserve son or sur une très longue période, il peut avoir intérêt à prendre le second régime. Explication : une décote de 10 % est appliquée tous les ans à partir de la troisième année de détention. Par conséquent, il sera totalement exonéré de taxe au bout de douze ans. Reste que pour bénéficier de ce régime à 28,1 %, il faut fournir au fisc

les date et montant d'achat des pièces. Des conditions pas toujours réunies par ceux ayant reçu des napoléons en héritage. Car contrairement aux lingots, les pièces ne sont pas numérotées. Enfin, à garder en mémoire : napoléons et lingots sont pris en compte pour le calcul de l'ISF (impôt de solidarité sur la fortune).

Commissions plus modérées

Pour échapper à cette réglementation fiscale, certains Français n'hésitent plus à faire un saut à Bruxelles. La capitale belge est désormais l'une des places les plus actives en matière de transactions d'œuvres d'art,

timbres, bijoux et... objets en or de toutes sortes. Pourquoi ? C'est que la Belgique jouit de deux avantages par rapport à la France : « l'absence de taxe et des commissions prélevées par les intermédiaires inférieures de 20 % à 30 % à celles en vigueur en France », souligne Rodolphe de Maleingreau, expert à Bruxelles. A la clé, des prix bien sûr plus intéressants pour les vendeurs de napoléons, demi-napoléons et diverses médailles et des prix d'achat attractifs. Attention, les clients devront tout de même s'acquitter des droits de douane à la frontière.

J.A. ET B.M.

Le métal jaune hypnotise les voleurs

Les vols d'or, au même titre que le platine ou le cuivre, connaissent une forte recrudescence depuis deux ans. Rappel des faits les plus marquants.

■ **28 mars 2008.** Convoitant des feuilles d'or, deux hommes font irruption dans un atelier de dorure de Paris (XI^e). Ils prennent la fuite mais seront arrêtés un an plus tard grâce à leurs empreintes ADN.

■ **30 décembre 2008.** Six malfaiteurs s'emparent de 77 kg d'or dans une fabrique de bijoux de Corbie (Somme). Montant du butin : 1,5 M€.

■ **27 janvier 2009.** Quatre hommes encagoulés et armés dérobent 300 kg d'or dans une fonderie de Rillieux-la-Pape (Rhône). Préjudice : près de 9 M€. Une partie du butin sera récupérée après l'interpellation de trois malfaiteurs.

■ **5 décembre 2009.** Une dizaine de lingots et des pièces d'or sont dérobés au domicile parisien de l'un des héritiers Peugeot. La police évoque un butin de 500 000 €. Plus tard, la victime chiffrera à 150 000 € « seulement » le montant du vol.

■ **Le 18 janvier 2010.** Un an après un premier braquage, l'usine de Rillieux-la-Pape en subit un deuxième, avec prise d'otages. Plus de 100 kg de matières précieuses sont volés.

■ **14 mai 2010.** Se faisant passer pour des policiers, trois hommes prennent en otage un bijoutier et sa famille à Saint-Hilaire-du-Rosier (Isère) avant de se rendre dans la boutique Jean Delatour de Saint-Egrève. Ils chargent plusieurs sacs de bijoux en or dans leur véhicule avant de se faire surprendre par les caméras de surveillance. Après une fusillade avec les forces de l'ordre, les malfaiteurs abandonnent une partie de leur butin mais s'échappent avec près de 78 000 € de diamants.

0.B.

La folie des publicités accrocheuses

Sur Internet, dans les journaux, sur des affiches 4 x 3 m dans le métro parisien ou certaines gares de province, et, phénomène nouveau en France, à la télévision... Les publicités d'entreprises qui vous proposent de racheter vos bijoux en or démodés, les napoléons hérités d'une vieille tante, les couronnes dentaires ou les alliances de défunts parents jusqu'au moindre débris de métal précieux font florès. En période de crise économique et de pouvoir d'achat en berne, les slogans sont pour le moins accrocheurs. Au point de donner envie à plus d'un Français de faire ses fonds de tiroirs pour arrondir ses fins de mois en cette période de rentrée.

Une concurrence rude pour les acheteurs spécialisés

« Echanger cet or contre de l'argent », vante par exemple Orpostal dans son spot TV. « Et 1, et 2, et Cash Contre Or », peut-on entendre sur TF 1. La société Cash Contre Or va même



En France, la publicité télévisée pour l'achat d'or est une nouveauté.

(DR.)

plus loin sur son site Internet en affirmant qu'elle rachète « 40 g d'or à 18 carats pour 718 € » mais sans dire que le cours du métal jaune est fluctuant... Toujours sur la Toile, le site Orenargent.fr vous propose d'en-

voyer vos bijoux dans une enveloppe sécurisée. Quant au paiement, il est garanti « après évaluation » et selon les enseignes, tantôt sous 24 tantôt sous 48 heures.

Ces nouveaux venus sur le marché

des métaux précieux font de plus en plus d'ombre aux acheteurs spécialisés qui ont pignon sur rue à Paris et qui, devant une concurrence de plus en plus rude, multiplient eux aussi les encarts publicitaires. Pour l'Émeraude, le Comptoir européen de l'or, le Diamant bleu, l'avertissement — « ne vendez rien sans nous consulter — et la promesse — un paiement au comptant au meilleur prix — sont toujours à peu près les mêmes.

Enfin, pour les consommateurs qui ont besoin de liquide mais ne veulent pas se séparer définitivement de souvenirs familiaux, ils peuvent se rendre dans l'un des 20 Crédits municipaux de France. Depuis 2009, Ma tante accepte de prendre en gage les bijoux haute couture signés et datés de 1910 à nos jours. Rien qu'à Paris 76 000 lots de bijoux d'une valeur de 55 M€ attendent de connaître leur sort. Car, ici, le prêt peut être remboursé à tout moment et les biens, au lieu d'être fondus, sont alors restitués à leurs propriétaires.

C. GUÉ