

Capital

www.Capital.fr


**La SNCF face
au choc de la
concurrence** p. 42

**L'atlas
mondial de
la reprise** p. 46

**Plongée
dans l'empire
SAMSUNG** p. 28



La dernière innovation
du géant coréen, cet
écran 3D épais de 3 cm.

PROPRIÉTAIRES, LOCATAIRES, ACHETEURS

Les coups tordus dans l'immobilier

Syndics indéclicats, promoteurs sans scrupules, artisans
trop gourmands... tous les conseils pour ne pas se faire avoir



Masters des universités, écoles spécialisées, BTS, DUT...

**100 diplômes pour
trouver un bon job**

p. 84



Editorial



Bousculons nos chefs!

Bernard-Henri Lévy va parfois vite en besogne. Dans son dernier livre, il cite un philosophe qui n'existe pas, le désormais célèbre Jean-Baptiste Botul, inventé par un journaliste du «Canard enchaîné». Et, il y a quelque temps, dans un entretien avec nos confrères du «Nouvel Obs», il déclarait que «l'économie, c'est comme l'intendance, elle suit». A Capital, nous pensons l'inverse. L'économie, qui gagnerait à être mieux enseignée à l'école, est devenue d'une complexité inouïe. Nous savons que réformer une administration, lancer un nouveau produit, monter sa boîte demandent une énergie considérable. Cela ne se commande pas d'un claquement de doigts. Pas plus que la croissance ne se décrète. En témoigne notre grand dossier consacré à la reprise (page 46), qui dessine un monde sortant enfin de la récession, mais à quel prix : plus de 4 000 milliards de dollars de plans de relance, des finances publiques exsangues, des ménages appauvris - leur richesse nette, aux Etats-Unis, est passée de 63 900 milliards de dollars en 2007 à 51 900 milliards aujourd'hui. Il n'empêche, le gros de la tempête est derrière nous, résumons les experts que nous avons interrogés. Certes, l'Europe et les Etats-Unis sont encore convalescents, un pied seulement hors du lit, mais l'Asie danse déjà sur un rythme endiablé (+ 6,7% de croissance attendue en 2010). Pour comprendre l'incroyable dynamisme de ce continent, direction la Corée. Notre envoyé spécial a pu rentrer dans l'empire Samsung (page 28), devenu en quelques années le champion mondial de l'innovation. «Oubliez Confucius, bousculez vos chefs», a été le mot d'ordre de la direction pour libérer la créativité de ses ingénieurs. Les budgets colossaux alloués à la recherche ont fait le reste. Une formidable leçon pour nos propres labos : quand on met le paquet, on y arrive. A notre tour, oublions nos doutes et bousculons nos chefs!

François Genthial, rédacteur en chef



P. 46 Deux ans après le choc des subprimes, c'est enfin le retour de la croissance.



P. 40 700 000 clients gagnés en un an! Les supermarchés de Carrefour redonnent le moral à leur maison mère.



En partenariat avec inter france

P. 100 Travaux, syndicats, vendeurs: revue de détail des pièges de l'immobilier et nos conseils pour les éviter.



P. 28 Le géant coréen innove sans répit. De l'électronique à l'électroménager, il truste ainsi les podiums.

P. 76 Dans les stations de sports d'hiver, entre l'Ecole du ski français et son concurrent, l'ESI, c'est la guerre.



P. 84 BTS, master d'université, école sans prépa... Notre sélection de 100 formations qui mènent à un bon job.



Au sommaire de

Capital

Leader	Thierry de La Tour d'Artaise «C'est grâce à l'innovation que nous garderons nos usines en France.» 3
Courrier, suites	Médecin de stars, EDF, Météo-France. 9
Actualité	Alerte aux profiteurs du business vert! L'aide publique massive aux activités écologiquement correctes commence à produire des effets pervers: elle attire les opportunistes... et les escrocs. 12
Hommes et affaires	La tsarine de l'OM ne veut pas jouer les potiches Huit mois après le décès de Robert Louis-Dreyfus, sa veuve, Margarita, entend bien peser sur l'avenir de l'empire familial, dont l'Olympique de Marseille..... 16
	Eramet Mortel combat dans la mine..... 20
	Profil T. de Bougrenet de La Tocnaye..... 22
	Les petits secrets de Charles Edelstenne Le président de Dassault Aviation vend bien ses jets d'affaires, mais peine avec ses avions militaires Rafale. Portrait..... 24
Succès et dérapages	Samsung, le triomphe des Géo Trouvetou coréens Ses produits se nichent désormais dans chaque pièce de la maison. Voyage dans l'empire du high-tech..... 28
	La lente agonie du dernier carrossier français L'équipementier automobile Heuliez, au cœur d'un feuilleton politico-industriel, joue sa survie sur une voiturette électrique. 38
	Carrefour Market, le nouveau champion des supermarchés En adoptant le nom de sa maison mère, l'enseigne Champion a subi bien plus qu'un lifting. Variété des produits, prix, déco, tout a changé. Et ça marche.... 40
Zoom	Les concurrents arrivent, la SNCF tiendra-t-elle le choc? Les trains étrangers ou privés peuvent enfin convoyer des voyageurs en France. Les locos italiennes ouvrent le bal en juin. L'heure de vérité pour la SNCF. 42
Dossier international	L'atlas mondial de la reprise La planète devrait renouer cette année avec la croissance, mais à un rythme différent selon les continents. Cartes, analyses et chiffres..... 46

PHOTOS: GETTY, URBA, ROBERT/APERQUPOUR CAPITAL, DR. R. DELUZE POUR CAPITAL, D. GRIY, HEMIS FR

Economie	Comment faire des économies à l'hôpital... sans douleur Oui, contrairement à ce que clament certains, il est possible de réduire les dépenses hospitalières sans altérer la qualité des soins. En voici la preuve..... 60
Indicateurs	L'événement «L'Espagne est en meilleure forme financière qu'on ne le pense.»..... 65
Images	2010, l'odyssée des sièges sociaux Commandés avant la crise, plusieurs quartiers généraux très spectaculaires viennent d'être livrés. Etat des lieux en France. ... 70
Révélation	Du riffi dans les écoles de ski Les vacanciers ne s'en rendent pas compte. Mais, de Val-d'Isère à Courchevel, ça chauffe entre les moniteurs. Explications. 76
	La vérité sur le milliard de Madame L'Oréal Mi-avril, François-Marie Banier va devoir s'expliquer devant les juges sur la générosité de Liliane Bettencourt à son égard. En exclusivité, le détail des cadeaux. 80
Carrière	Facs ou écoles privées, les diplômés qui marchent Pour réussir dans la vie, il n'y a pas que les grandes écoles. De bac + 2 à bac + 5, bien d'autres cursus garantissent de belles carrières. Notre sélection..... 84
	Tendance La nouvelle Citroën DS relance la mode du produit customisé..... 97
Vos droits	Sport à risque, chèques rejetés sans préavis. 98
Argent et placements	Les coups tordus dans l'immobilier Du syndic indélicat au plombier hors de prix, de plus en plus de professionnels abusent des propriétaires et des locataires. Guide pratique pour ne pas se faire avoir..... 100
	Jeux financiers 118
Guide	Pour 100 à 25 000 euros, ces P-DG vous reçoivent chez eux Ces dernières années, plusieurs grands patrons ont ouvert des hôtels. Visite des meilleurs établissements... 120
	Les bonnes affaires des ventes privées de

Document	«J'ai passé un mois avec les esclaves du hard discount» Le journaliste Günter Wallraff, auteur du best-seller «Tête de Turc», s'est fait embaucher dans un call-center et chez un fournisseur de Lidl. Extraits..... 126
Clin d'œil	Ordre de la DRH: engueulez-vous au bureau! 130
Bulletin d'abonnement p. 69	

Au sein du magazine figurent des encarts publicitaires brochés en faveur de Gan Minute de l'économie, 2 p., p. 34/35, Préfon Retraite, 4 p., p. 66/67, national; GS régie, Chridami, 4 ou 2 pages, p. 114/115, régional. 3 cartes abo jetées + 3 encarts (Grand atlas CAM, coffret DVD NG, Montre auto). Photos couverture: R. DELUZE; PR CAPITAL, AFP, REA, GETTY, LEEMAGE.

Retrouvez LA MINUTE DE L'ÉCONOMIE avec gan

PAGE 34

Entre 800 et 1000 fraudeurs se font épingler par le fisc chaque année

► Suite de la page 115

du système. Car que se passera-t-il le jour où l'acheteur revendra son bien? Le prix inscrit à l'acte ayant été abaissé, et à moins que les prix aient piqué du nez entre-temps, il sera taxé sur une plus-value supérieure à celle réellement réalisée. Non seulement il risque ainsi d'en être de sa poche à l'arrivée, mais aussi au départ si l'opération n'a pas été bien bordée. Accepter de payer un dessous-de-table constitue en effet un grand saut dans l'inconnu: comment retirer en douce tous ces billets? Où et à quel moment les donner au vendeur? Et si le notaire dénonce la manœuvre? Voici ce qu'il faut savoir si vous cédez malgré tout à la tentation.

Gare au vendeur qui disparaît avec les billets en poche!

Premier acte: limitez impérativement le montant transmis sous le manteau à 15% du prix. Au-dessus, vous éveillez les soupçons du fisc (lire plus bas), sans parler de ceux de la mairie, qui n'hésitera pas à préempter le bien, c'est-à-dire à l'acquérir à son profit pour une somme égale ou inférieure à celle portée à l'acte. Gardez-vous, ensuite, de donner de l'argent liquide au moment de la rédaction de la promesse. A cette étape, rien ne garantit que la vente sera conclue. Elle peut être annulée malgré vous, par exemple en cas de non-obtention du prêt. Et rien ne dit alors que le vendeur n'aura pas disparu avec vos billets en poche. Pour éviter ce genre de mésaventure, faites-lui plutôt un chèque d'un montant égal au dessous-de-table prévu, échangeable le jour de la signature de l'acte définitif (trois mois plus tard) contre l'équivalent en cash. C'est la

méthode que vient d'éprouver Jean-Marc H., mais le vendeur, du genre méfiant, lui a aussi imposé la rédaction de deux compromis: l'un au prix négocié, l'autre au prix normal (incluant le dessous-de-table). «Comme ça, si je n'apportais pas l'enveloppe, il faisait enregistrer le second.» Et pour retirer les espèces? On peut sans danger utiliser les distributeurs ou, solution plus rapide, solliciter ses proches, à qui l'on demandera d'encaisser ses chèques contre du liquide... Le jour venu, il suffira de procéder à l'échange, de préférence dans l'étude de son notaire, que l'on aura pris soin d'avertir. «Le mien n'a pas émis d'objection. Tant mieux, car, quand il y a des centaines de billets à compter, mieux vaut être au calme et se sentir en sécurité», prévient Florence B.

Restera, enfin, à échapper à la vigilance du fisc. Celui-ci dispose d'une arme redoutable pour vous pister: un outil informatique sophistiqué, baptisé Eil, qui signale toutes les transactions anormalement décotées... Pour l'instant, entre 800 et 1000 particuliers se font épingler chaque année, ce qui n'a rien de terrifiant vu le nombre estimé de fraudeurs (au moins vingt fois plus). Mais attention, Bercy annonce vouloir intensifier les contrôles. Et les sanctions sont sévères. Côté acheteur, le prix est réévalué par comparaison avec des biens similaires, les droits d'enregistrement sont redressés, assortis de 0,40% d'intérêt par mois de retard, et le tout est majoré de 40%. Le vendeur n'est pas mieux loti: les pénalités sont identiques, à ceci près qu'elles portent sur le montant de la plus-value escamotée.

Ça donne plutôt envie de rester dans le droit chemin, non? *Fabienne Berthet* ♦

Les vendeurs des arguments

Loyers surévalués, simulations flatteuses, commissions masquées... Les réseaux de commercialisation enjolivent parfois la réalité. Les solutions pour ne pas se faire avoir.

Une retraite dorée, voilà ce qu'on avait promis à ce groupe de médecins et de dentistes. Il leur suffisait d'investir dans un programme doté d'un régime fiscal exceptionnellement favorable. Catastrophe: ils se retrouvent aujourd'hui étranglés par des crédits souscrits pour acheter des biens surpayés et dont aucun locataire ne veut... Seul lot de consolation: les dirigeants d'Apollonia, la société aixoise qui leur a proposé cette affaire, sont poursuivis pour complicité d'escroquerie. Un cas extrême? Peut-être, mais qui appelle les amateurs de pierre défiscalisée à la prudence. L'Adim, une

association de défense, recense 30 000 particuliers abusés par une opération similaire. Il faut dire que l'Etat n'a pas mégoté: Scellier, Demessine, Bouvard, on ne compte plus les dispositifs permettant de réduire le coût d'achat de 25 ou 35%, par le seul jeu du gain fiscal. Du coup, une véritable industrie s'est développée sur ce marché, avec ses promoteurs spécialisés et ses intermédiaires pas toujours scrupuleux.

Démarchage Prenez garde aux appels de sociétés soi-disant mandatées par l'Etat

Vous recevez un appel au bureau, après la pause déjeuner, quand vous n'avez pas encore

de biens défiscalisés utilisent à la limite de la légalité

replongé la tête dans vos dossiers: voilà l'approche classique des réseaux de vente comme IFB, Aktif+ ou Capitalys. Pour vous amadouer, on ne vous parlera pas tout de suite d'immobilier. Il y a ceux qui s'inventent une mission gouvernementale sur la transmission de patrimoine, d'autres qui vantent les mérites d'une nouvelle niche permettant d'alléger vos impôts sans effort d'épargne. Archifaux, bien sûr: vu l'envolée des prix depuis 2000, il y a longtemps que les loyers n'époussent plus les mensualités de crédit... Quel que soit le discours, ça marche: un des poids lourds du secteur, avec plus de 700 télé-recruteurs, a ainsi décroché 215 000 rendez-vous l'an passé. Mais il n'y a pas que du téléphone dont il faut se méfier. Chez Omnium Finance, par exemple, les nouveaux commerciaux sont souvent priés de se faire la main sur leurs proches: parents, cousins, voisins, la liste

est longue de ceux qui, sous le sceau de la confiance, risquent de signer à la légère... Pour éviter les ennuis, mieux vaut tester le sérieux de votre démarcheur. Question piège à lui poser: s'agit-il d'une réduction d'impôts ou d'une déduction sur le revenu? La première réponse est la bonne (le système de déduction a pris fin en 2009), mais, s'il y a un blanc dans la conversation, inutile de poursuivre.

Loyers garantis Ne vous fiez pas aux promesses de rendement qu'on vous fait miroiter

Environ 100 contacts pour 10 rendez-vous et une vente réalisée, c'est la statistique moyenne de la profession. C'est dire qu'il y a du déchet, y compris lorsque le «prospect» a accepté le tête-à-tête. Voilà pourquoi le commercial qui a arraché un rendez-vous n'hésite pas à enjoliver la réalité. Abus classique: le rendement de l'opération (entre 5 et 6% l'an) est prétendu

garanti, études locatives à l'appui. Le hic, c'est que celles-ci sont en général basées sur les plafonds de loyers imposés, souvent supérieurs au prix du marché. «Il y a un gouffre entre la théorie exposée et les pratiques locales», s'insurge Stéphane Dayan, un avocat parisien qui plaide l'annulation de la vente dans une quarantaine de dossiers. Voyez le cas de cet investisseur qui a dû réduire son loyer de 20% pour intéresser un locataire. Aux clients qui s'inquiètent, le vendeur dégage alors l'argument massue de la réduction d'impôts: à elle seule, elle est censée assurer la rentabilité de l'investissement. Jusqu'à 8 333 euros de gain par an durant neuf ans en Scellier, ce n'est certes pas rien. Sauf que, si le bien n'est pas loué au bout de douze mois (le cas est de plus en plus fréquent), le fisc peut demander à être remboursé... Mais cela, on ne vous le dira pas forcément. A qui se

fier alors? A votre bon sens. Pour démêler le vrai du faux, comparez d'abord le loyer estimé avec la réalité du terrain, en contactant sur place deux ou trois agences. Puis examinez les simulations du vendeur: si les loyers sont revalorisés au-delà de l'inflation (1% en 2010), il y a maldonne. Mieux vaut passer votre chemin.

Prix de vente Adoucissez l'addition en signant l'acte sur le lieu de construction

«C'est le même prix pour tous», s'entendent dire les clients qui pinailent sur le montant du chèque. Gros mensonge! Pour écouler ses programmes, un promoteur peut monter son bureau de vente en face du chantier ou en confier la commercialisation à un réseau. Souvent, il utilise les deux canaux. Mais, pour l'acheteur, cela ne revient pas au même. Dans le second cas, il devra payer, en plus, une commission. Combien? Entre 7 et 12% du prix, voire davantage si le promoteur exige que les biens partent en quelques jours. Sans compter les petits cadeaux offerts aux meilleurs commerciaux. «Le mien a reçu une Porsche pour ses étrennes!», peste un investisseur qui a décidé de porter plainte. Il aurait mieux fait d'acheter en direct, et le conseil vaut pour tout le monde. Cela nécessite de se retrousser les manches: il faut parfois faire des dizaines de kilomètres pour trouver un bien disponible, voire prospector les agences pour leur confier, le cas échéant, la gestion locative et l'assurance loyers impayés. Deux services proposés dans le package du réseau, mais à un prix si élevé (12 à 15% des loyers) qu'on gagne toujours à s'en passer. Au final, vous ne le regretterez pas: le coût de votre investissement s'en trouvera réduit de 15 à 20%.

Pauline Janicot ♦



Le loyer de ce trois-pièces situé à Carcassonne a été surestimé. Il devait en outre être revalorisé de 2% l'an...

LA PROMESSE DU VENDEUR

Le bien se louera sans aucun problème à 615 euros mensuels.

LA RÉALITÉ Impossible de trouver ici un locataire prêt à payer plus de 500 euros de loyer par mois.



Cet immeuble locatif a été construit à 10 kilomètres de Saint-Denis de La Réunion, où la demande est nulle.

LA PROMESSE DU VENDEUR

L'appartement est superbe, les locataires se battent pour l'avoir.

LA RÉALITÉ Le bien est vide depuis un an. Le fisc pourrait reprendre 12 500 euros d'économie d'impôt.

PHOTOS: GETTY IMAGES/ROBERT/PERCOUR POUR CAPITAL, D. DUJOUR POUR CAPITAL