

FINANCES

La vente avec faculté de rachat, une source de liquidités

Vous avez besoin de cash de toute urgence ? En droite ligne du prêt sur gage, il est possible de vendre sa maison ou sa voiture, tout en se réservant la faculté de racheter son bien dans un délai défini.

Si le crédit à la consommation est, sans conteste, l'opération la plus courante pour pallier un manque de fonds, elle ne convient ni à toutes les bourses ni à toutes les situations. Beaucoup plus confidentielle, la vente avec faculté de rachat peut alors se révéler intéressante, dans certaines conditions bien précises. Zoom sur ce marché de niche.

Une cession spécifique

C'est le Code civil qui pose le cadre légal en la matière. Plutôt que d'obtenir l'argent nécessaire grâce à un crédit, il s'agit ici de vendre un bien de valeur à travers un contrat spécifique vous octroyant la faculté de le racheter plus tard au même prix, mais augmenté de certains frais de garde et de gestion, dans un délai déterminé que la loi a limité à 5 ans. C'est ce qu'on appelait autrefois la « vente à réméré », avant que le législateur ne supprime l'expression en 2009 pour lui préférer celle de « vente avec faculté de rachat ». À première vue, cette pratique est assez similaire au prêt sur gage qui consiste à mettre ses bijoux, tableaux et autres montres en garantie. La finalité est d'ailleurs la même



Vendre sa voiture de façon temporaire avant de la racheter quelques mois plus tard permet de pallier un manque provisoire de trésorerie. © ISTOCK / CITY PRESSE

2

Cette cession sous condition est proposée dans deux types de marchés distincts : les voitures et l'immobilier

puisqu'il s'agit dans les deux cas d'obtenir des fonds rapidement grâce à ses possessions. De même, au-delà du délai imparti, les biens concernés seront vendus à des tiers. Néanmoins, le service de prêt sur gage est un monopole des caisses du Crédit municipal (l'ancien Mont-de-piété), tandis que la vente avec faculté de rachat relève d'un contrat commercial privé.

Un public de niche

Très marginale en France, cette cession sous condition est proposée par une poignée d'intermédiaires spécialisés dans deux types de marchés distincts : les voitures et l'immobilier. Dès lors, ce type d'opération s'adresse nécessairement à

un public de niche. La vente avec faculté de rachat immobilière peut ainsi permettre à un propriétaire ayant subi de gros coups durs de sortir d'une situation de surendettement en obtenant par exemple la levée d'une interdiction bancaire pour pouvoir rebondir.

De son côté, la vente à réméré automobile peut donner un coup de pouce à un moment crucial. « Cette formule cible notamment les petits entrepreneurs qui font face à une difficulté temporaire consécutive à des impayés », nous explique Cédric Domeniconi, le président de Fineocar, l'une des rares sociétés à exercer sur le marché français en rachetant des autos valant plus de 7 000 €. —

Julie Polizzi

ZOOM

Des frais importants

Cette faculté de racheter ses possessions après un retour à une meilleure fortune a toutefois un prix. Dans le cas d'un bien immobilier, il faut en effet pouvoir rembourser le tarif initial de la vente, mais aussi les frais engagés dans le cadre de la transaction. C'est la raison pour laquelle l'opération se déroule en général sur plusieurs années, le temps d'une remise à flot. La faculté de rachat se limite en revanche à 3 mois renouvelables pour les véhicules acquis par Fineocar puisqu'il s'agit de répondre à un manque de trésorerie temporaire. Ce qui n'empêche pas l'ajout de frais de prise en charge, de stationnement et d'assurances en sus du prix du véhicule. À titre d'exemple, pour une Audi A6 estimée à 14 567 € (les autos sont achetées entre 50 et 70 % de leur valeur), l'automobiliste percevra 13 000 € lors du dépôt (1 567 € de frais directement déduits) et devra déboursier 15 340 € pour la récupérer au bout de 3 mois. Chaque prolongement de contrat fera ensuite augmenter la facture... On l'aura compris, la vente avec faculté de rachat reste donc une solution d'urgence, qui n'a pas vocation à s'éterniser, pour faire face à une situation dont les conséquences financières seraient sinon bien plus importantes.

SUCCESSION

Fausse assurance-vie, vraie arnaque

Voilà plusieurs mois que les institutions et associations de consommateurs tirent la sonnette d'alarme sur de faux professionnels qui vous contactent pour vous annoncer que vous êtes le bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie, évidemment bien pourvu. Pour récupérer votre dû, il faut fournir diverses pièces d'identité, avant de recevoir un faux contrat plus vrai que nature. Ainsi mises en confiance, les victimes ne se méfient alors pas lorsqu'on leur demande d'acquiescer des frais de déblocage pouvant, tout de même, atteindre

jusqu'à 5 % des fonds promis. Et une fois l'argent en poche, le soi-disant pro n'a plus qu'à disparaître...

La méfiance est de mise

Les malfaiteurs n'hésitent pas à éplucher les avis de décès et à contacter les proches du défunt par téléphone ou par e-mail. Ils se font ensuite passer pour des notaires ou des cabinets de courtage, voire pour l'Agira, l'agence officielle chargée d'organiser la recherche de contrats d'assurance-vie non réclamés. Et ça marche ! Des dizaines de victimes ont été recen-



sées en quelques mois, sachant que les sommes escroquées atteignent parfois jusqu'à 10 000 ou 20 000 € !

En cas de sollicitation de ce type, soyez donc particulièrement vigilant ! Sachez tout d'abord qu'un notaire n'a pas le pouvoir de débloquent les fonds d'une assurance-vie : seul l'assureur auprès duquel le contrat a été souscrit peut le faire. Pour savoir si vous êtes bel et bien bénéficiaire d'une assurance-vie, envoyez directement une demande en ligne à l'Agira sur Formulaireassvie.agira.asso.fr. — J.P.

En bref



ÉCOLOGIE

L'abandon de déchets, le fléau des municipalités

L'Agence de la transition écologique (Ademe) a fait le compte en 2019 et estimé

que l'équivalent de 21,4 kg de déchets sauvages tous confondus (mégots, ordures ménagères, encombrants, etc.) étaient abandonnés par an et par habitant en France ! Des incivilités onéreuses qui coûteraient 60 000 € aux collectivités chaque année. Puisque ni la conscience écologique ni le civisme le plus élémentaire ne semblent enrayer le phénomène, les autorités ont entrepris de durcir le ton. Dès lors, le non-respect des modalités de collecte des déchets (jour, horaires, contenant, tri...) est sanctionné par une contravention de 2^e classe, soit 35 € majorés à 75 € si vous ne payez pas dans les 45 jours. Plus encore, tout débris laissé n'importe où, du chewing-gum jeté au sol au tas d'ordures déversé dans un coin, est passible d'une contravention de 3^e classe chiffrée à 68 € (180 € de majoration hors délai). Et on passe à la 5^e classe (jusqu'à 1 500 €) si le dépôt sauvage est réalisé à l'aide d'un véhicule. Enfin, la sanction grimpe à 75 000 € d'amende et 2 ans de prison pour une entreprise qui se livre à ce genre de pratique en contrevenant au Code de l'environnement.