

## Quelles solutions adopter pour obtenir des **revenus complémentaires** ? (1ère partie)

**C'**est une question récurrente qui concerne pratiquement tout le monde. Aujourd'hui ou demain, à l'âge de la retraite ou encore en activité, suite à un héritage, une donation ou un gain au loto, vous serez très probablement amené un jour à rechercher la meilleure stratégie pour obtenir des revenus complémentaires. La mise en place et le suivi de ces solutions est une activité courante que je pratique à longueur d'année. Je vous parle donc ici de cas réels. Certains lecteurs de la *Lettre de Média-Santé* se reconnaîtront probablement pour avoir fait appel à mes services. Le point de départ de cet article est la possession d'un patrimoine déjà existant : je n'évoque donc pas ici la façon de le constituer, ni des solutions externes comme : faire travailler plus votre conjoint ou faire différents travaux en se faisant payer au noir !

### ■ De quelle somme doit-on disposer ?

Il n'y a aucune règle en la matière. Mais seulement des paramètres.

**1.** Vos besoins : de combien voulez-vous disposer en plus tous les mois ? **2a.** Votre âge : pour un même besoin de revenus, le capital nécessaire sera très différent si vous avez 85 ans ou... 30 ans. **2b.** La durée nécessaire : on pense souvent à une durée viagère, c'est-à-dire devant durer jusqu'à votre décès. Or dans certains cas, les besoins ne sont que temporaires. Par exemple, seulement 10 ans pour quelqu'un âgé de 55 ans et qui voudrait arrêter son

activité en liquidant sa retraite à l'âge de 65 ans. Ses pensions de retraite prenant le relais à partir de cet âge. **3.** La régularité des revenus : aurez-vous besoin d'un supplément dans lequel vous puiserez de temps en temps pour vous offrir un extra (un voyage tous les ans par exemple) ou bien s'agit-il d'améliorer le quotidien avec des versements mensuels réguliers ? **4.** La garantie du revenu : doit-on considérer ce revenu supplémentaire comme un bonus variable ? Tant mieux s'il est au rendez-vous et tant pis s'il est moindre certaines années, ou totalement absent (fonction du résultat des placements effectués). **5.** La consommation du capital : peut-on entamer le capital ou bien doit-on le conserver et n'utiliser que les fruits des placements ? **6.** La transmission : quel sort pour le capital non consommé en cas de décès ? **7.** Votre vieillissement : une solution considérée comme bonne aujourd'hui peut se révéler particulièrement mal adaptée dans quelques années. **8.** Et enfin, un paramètre important, la fiscalité : en fonction de votre situation, une même solution peut-être moins bonne pour votre voisin.

Comme vous pouvez le voir, la question simple du départ se complique beaucoup à partir d'un minimum de réflexion. Il reste bien entendu que l'on trouvera plus facilement des solutions avec des sommes importantes et/ou des objectifs restreints. Examinons maintenant ensemble les différents points.

**1. Vos besoins** - C'est le point de départ incontournable. Si vous avez du mal à l'évaluer, essayer de déterminer une hypothèse basse et une hypothèse haute. Voici mon approche en clientèle : je détermine tout d'abord le niveau des revenus existants (ou prévu si l'objectif est la retraite). Une fois ce niveau connu, est-il suffisant pour les besoins basiques (se loger, se nourrir, se vêtir, etc.) ? Si oui, à combien s'élève le niveau que le client estime être le minimum nécessaire pour vivre décemment (ce critère est très subjectif) ? Enfin, je détermine avec le client, le minimum confortable. Et au-delà, ce n'est que du bonheur !

**2a. Votre âge** - Pour des revenus complémentaires viagers, il est évident que votre âge influera fortement sur le capital nécessaire au départ. Il reste tout de même à connaître la durée réelle de votre espérance de vie. N'ayant aucune aptitude dans le domaine de la voyance, je me fie aux tables de mortalité. Si cela permet d'avoir



## La suggestion de Frédéric Segoura

Conseil indépendant  
en gestion de patrimoine

# La solution simpliste du simplet !

Les lecteurs qui m'ont contacté pour avis sur les solutions qu'on leur avait proposées pour résoudre l'énigme des revenus complémentaires vous le confirmeront : dans la quasi-totalité des cas il leur est conseillé de verser tout l'argent disponible sur un contrat d'assurance vie et d'effectuer ensuite des rachats programmés.

Nul besoin d'étudier pendant des années, ni d'être expert, pour proposer une "solution" aussi simple. Si encore cette solution était optimum... mais ce n'est hélas que rarement le cas. Normal : combien de ces intermédiaires se sont renseignés sur les 8 points abordés dans l'article ci-contre ? Très peu. Partant de là, il leur est impossible d'envisager d'autres solutions plus complexes mais plus performantes et tenant compte de votre situation personnelle.

**Une telle solution est perdante pour vous d'entrée de jeu !** Car vous perdez tout de suite de l'argent en alimentant un contrat d'assurance vie à cause des frais pour ensuite le retirer le mois suivant. Or, il faut plus d'un mois pour récupérer ces frais. *Il faut même presque un an pour commencer à être gagnant.* Comparé à un simple Livret A, vous auriez gagné plus, et de manière basique.

**La "solution" de votre intermédiaire est gagnante pour... lui** car il récupère la totalité de votre épargne sans avoir quasiment de temps à consacrer à son suivi. La mise en place est hyper simple, surtout quand il s'agit d'investir sur le fonds en euros (fonds garanti). Il gagne du temps sur ses explications à vous donner, il ne prend pas de risque car le capital est garanti, il n'aura aucun travail à fournir par la suite, et peu de personnes iront le contredire.

A mon sens, même avec une réduction des frais d'entrée, c'est encore trop payé. *Mon conseil :* n'hésitez pas à utiliser les 8 points développés dans cet article pour évaluer la qualité du travail de votre intermédiaire et que vous payez avec les frais prélevés. ■ [patrimoine@media-sante.com](mailto:patrimoine@media-sante.com)

une estimation réaliste je n'oublie jamais qu'elle est rarement juste. Le décès prématuré ne pose que peu de problème dans les solutions adoptées ; par contre, il est important d'évaluer les conséquences d'un vieillissement prolongé. Vivre centenaire est de moins en moins rare. Certes, on peut considérer que les besoins personnels du grand âge sont moindres et que le coût médical sera pris en charge par la collectivité. Surtout si l'on pense que l'on ne sera pas capable de s'en rendre compte. En fonction de la connaissance de sa propre hygiène de vie (tabac, alcool, stress, etc.) et de ses antécédents personnels et familiaux, vous êtes le mieux placé pour estimer vos chances de survie au-delà de la table de mortalité. Et de choisir ou pas de faire le pari d'une vie courte ou longue.

**2b. Durée viagère ou déterminée** - Les besoins ne sont pas forcément viagers. Soit il s'agit de subvenir à ses besoins parce que l'on a arrêté son activité professionnelle et on attend la retraite, soit on prévoit des dépenses supplémentaires pendant une période déterminée (études supérieures des enfants, congé parental, 2 ou 3 années sabbatiques pour effectuer le tour du monde, etc.). Dans ce cas, les besoins sont bien plus facilement quantifiables car on peut calculer presque exactement le montant des sommes nécessaires.

**3. Régularité des revenus** - On ne s'appuiera pas sur les mêmes placements si vous devez obtenir une somme régulièrement (tous les mois, tous les trimestres) ou si vous devez puiser au coup par coup, à l'occasion des vacances par exemple, ou bien lors de certaines fins de mois difficiles comme en période de fêtes ou après avoir fait quelques achats supplémentaires pour la maison par exemple. La façon dont vous utiliserez ces revenus complémentaires devra donc être déterminée clairement.

**4. La garantie du revenu** - A quel point ce revenu doit-il être stable ? Une partie de la réponse figure dans le point n°1. Plus vous admettez une certaine variation de celui-ci, plus vous pourrez prendre des paris importants et donc des espoirs de gains importants sur vos placements... et donc des revenus plus importants. N'oubliez jamais cette vérité universelle : *la garantie tue l'espoir de performance.* Il est bien sûr tout à fait envisageable de sécuriser une partie de ses revenus pour assurer un certain minimum vital et accepter au-delà une certaine variabilité.

**5. La consommation du capital** - C'est un point... capital, sans vouloir faire de jeux de mots. Les résultats seront très différents (parfois du simple ou double) si vous vous contentez d'utiliser les revenus de votre patrimoine ou si vous êtes prêt à en consommer une partie ou la totalité. Gardez à l'esprit que pour maintenir votre capital en l'état, vous ne devez puiser que dans la partie des revenus dépassant le taux de l'inflation. *Exemple :* si l'inflation est de 2 %, votre capital de 100 000 € et qu'il vous rapporte 3 % l'an (soit 3 000 €), vous ne puiserez que 1 000 € (= 1 %) la première année. En effet, si vous puisez tous les ans les 3 000 € d'intérêts, votre capital

n'en représentera dans 20 ans que la moitié du pouvoir d'achat initial du départ et vos 100 000 € également ! Vous n'aurez donc pas du tout conservé votre capital ni le niveau de vos revenus.

**6. La transmission** - C'est avec regret que je vous annonce que vous décéderez un jour. Et il est très probable que cette date ne corresponde pas au jour près à l'épuisement de votre patrimoine. Il est donc possible que vous cherchiez à optimiser la transmission de votre patrimoine. Il peut s'agir de réduire la facture fiscale pour vos ayants droits, mais il peut également s'agir de laisser une situation simple pour votre conjoint survivant. *Exemple :* si vos revenus sont issus d'un gros portefeuille titres que vous gérez en direct, votre disparition peut laisser dans l'embarras votre conjoint n'ayant pas les mêmes aptitudes de gestion.

**7. Votre vieillissement** - La gestion d'un compte titres en direct peut amener de bons résultats si vous êtes doué, mais à l'âge de 90 ans, cela risque d'être une tâche difficile, voire impossible. Vous pouvez arguer que, sentant l'âge venir, vous prendrez les dispositions nécessaires. Je vous renvoie à votre propre expérience du vieillissement de vos patients : tout d'abord, la perte des facultés cérébrales peut survenir rapidement voire très brutalement en cas d'AVC. Ensuite, quand ces pertes sont lentes, le danger est fort car il faut souvent attendre de grosses catastrophes pour que l'entourage s'en aperçoive. La personne vieillissante ne reconnaît pas son état et ne veut pas admettre qu'elle ne doit plus gérer ses avoirs en direct. Parfois, de lourdes erreurs de gestion sont commises et l'entourage ne peut que constater les pertes financières importantes subies sur le portefeuille. Pensez donc à mettre vos propres garde-fous en prenant les bonnes décisions assez tôt même si vous pensez (croyez ?) être encore capable d'assurer une bonne gestion, ou mettez une limite ferme, par exemple 70 ou 75 ans.

**8. La fiscalité** - Vous vous en doutez, une telle stratégie sur un terme souvent long ne peut se concevoir sans prendre en compte la fiscalité. De plus, celle-ci est mouvante. Ne croyez donc pas que la solution envisagée aujourd'hui sera bonne demain. Il y a fort à parier qu'une solution que je préconise aujourd'hui devra être revue lors de changements importants de la politique fiscale de notre gouvernement. Il faut donc rester attentif à la bonne adéquation des solutions retenues, non seulement avec l'évolution de votre vie, mais également avec l'évolution des lois. *La souplesse d'adaptation et la remise en cause* des solutions retenues devraient vous permettre de rester toujours dans la meilleure configuration possible.

Dans le prochain numéro, je vous présenterai les différentes solutions que l'on peut mettre en place et leurs conséquences sur les 8 points évoqués ci-dessus. Et je reste à votre disposition pour étudier avec vous les solutions que vous désirez mettre en place.

■ Frédéric Ségoura. Co-directeur du cabinet Provence Patrimoine Conseil à Toulon

## Quelles solutions adopter pour obtenir des revenus complémentaires ? (suite)

Dans le numéro précédent de *Supplément Patrimoine* (n° P643) vous avez pu découvrir les principaux points à étudier avant de vous lancer tête baissée dans la solution proposée par le premier commercial venu. Aux **huit critères** évoqués dans le précédent numéro — critères intrinsèques au sujet —, il faut ajouter deux autres paramètres qui influenceront la décision finale, critères qui ne concernent que vous.

**1.** Comment est constitué actuellement votre patrimoine ? Est-il possible d'en utiliser une partie pour atteindre l'objectif ?

**2.** Quels sont vos propres contraintes de goût dans un investissement ? Peut-être ne voulez-vous pas entendre parler de solutions passant par de l'immobilier ou, au contraire, des valeurs mobilières ? Nous arrivons donc à un total de 8 critères directs et 2 critères indirects. Chacun d'entre eux pouvant varier fortement, nous nous retrouvons face à une quasi infinité de cas possibles. Répondre à la question du titre de manière exhaustive au travers de cet article est donc absolument impossible. Je vais tout de même dégager quelques points importants, à titre de points de repère. Je me permets de mettre en garde ceux qui, à la lumière de ces quelques renseignements ajoutés à la lecture de journaux grand public, voudraient jouer seul à l'apprenti sorcier. Je n'évoque ici que les grandes lignes. Il est hors de question de prendre cela comme un manuel suffisant pour préparer vos revenus futurs lorsque vous serez à la retraite. Prenez exemple dans votre métier : un très bon dictionnaire médical n'a jamais remplacé vos années d'études et l'expérience acquise pour faire un bon médecin !

### ■ Au commencement, il y avait... l'immobilier

C'est dans une très large proportion la solution choisie ou proposée par le client. Elle fait partie de notre culture et les générations passées vous diront à quel point elles se sont enrichies grâce à l'immobilier. Réalité ou mythe ? Pour le savoir, en terme d'enrichissement, c'est très simple : il suffit de calculer. La vérité des chiffres est sans appel. Combien de propriétaires pensent avoir fait un très bon choix sans jamais avoir calculé la moindre rentabilité de leur opération ? Quasiment tous. Savez-vous que la bourse française (CAC 40) a pris environ 20 % sur les 6 derniers mois et

+ 130 % en 3 ans et demi ? Soit bien plus que l'immobilier ! Qui en parle ? Personne.

Tout le monde vante son enrichissement grâce à l'immobilier et très peu compare avec d'autres solutions. Tout ceci pour recadrer le débat : faites attention à la vox populi, véhicule d'idées reçues et... inexactes. D'une manière générale, retenez que *l'immobilier se revalorise au même rythme que l'inflation sur le long terme*. Bien sûr, au milieu de cette tendance très long terme, vous notez des ralentissements et des accélérations comme en ce moment. Si les générations passées ont l'impression d'avoir beaucoup gagné avec l'immobilier, c'est parce qu'elles ont acheté en période d'inflation forte. Du coup, la valeur faciale apparaît fortement augmentée, mais en réalité, elle l'est très peu finalement lorsque l'inflation est déduite. N'oubliez pas non plus qu'un achat immobilier se fait pour plusieurs années. Les besoins de ces dernières années (baby boom se transformant en papy boom, famille mono parental en hausse) vont arriver bientôt à leur apogée. En fait, le principal attrait de l'immobilier, c'est son achat à crédit. Et son principal défaut, c'est la fiscalité de ses revenus. Faites le calcul du rendement **net** de votre immobilier locatif une fois le crédit terminé et vous comprendrez tout de suite mes propos. Voici un principe de base que peu de gens trouveront à critiquer : il vaut mieux acheter quelque chose quand il n'est pas cher et le revendre quand il est cher. C'est l'évidence, non ? Absolument évident ? Alors pourquoi tous ceux qui détiennent de l'immobilier locatif payé (crédit remboursé) ayant un rendement faible ne le vendent-ils pas maintenant que les prix sont au plus haut et les rendements au plus bas ?

### ■ 1- Utilisez votre patrimoine existant

Il est absolument essentiel de faire le point sur votre situation actuelle et à venir. Il est bien rare, surtout lorsque l'on approche de la retraite, de ne pas disposer d'un patrimoine sous différentes formes. Et dans la majorité des cas on trouve de quoi optimiser une stratégie. Par exemple, on utilisera un vieux Compte Épargne Logement (C.E.L.) bien garni ou un Plan d'Épargne Logement (P.E.L.) pour les revenus des premières années. On trouve parfois



La suggestion de  
**Frédéric Segoura**

Conseil indépendant  
en gestion de patrimoine

## Les contrats à primes de fidélité

Il ne s'agit pas ici de parler de ces vieux contrats à frais précomptés vous attribuant une prime de fidélité au-delà d'un certain nombre d'années si vous aviez respecté votre tableau de versements programmés. Ils n'existent quasiment plus et c'est tant mieux. Puisque vous venez de lire des solutions concrètes pour obtenir des revenus complémentaires, je voudrais vous parler des contrats à primes de fidélité que l'on ne manquera pas de vous présenter comme la solution idéale. Le point faible de l'assurance vie, c'est la fiscalité des retraits les premières années. Aussi, pour palier ce handicap, presque toutes les compagnies vous proposent maintenant des contrats à retrait sans impôts. Comment ? Très simplement parce qu'il n'y a pas de plus value. Donc, pas d'imposition lors du retrait pendant les 8 premières années. Évidemment, pour que cela ait un intérêt, l'absence de plus-values n'est qu'apparente aux yeux du fisc. L'astuce consiste à vous confisquer toute plus value et à ne vous les rendre qu'après 8 ans, puisque, à cette date, la fiscalité de votre contrat sera plus douce. Si le principe est séduisant, la réalité des chiffres en est tout autre. Tout d'abord, le poids des impôts d'un retrait sur un contrat jeune est relatif puisque les plus values sont faibles. Ensuite, le risque fiscal est réel sur bon nombre de contrat car les plus values ne doivent vraiment plus vous appartenir. Ce qui limite du coup votre gain possible car ce n'est pas vous qui choisissez les supports. Enfin, en cas de décès avant la restitution des plus values, celles-ci sont perdues sauf si vous souscrivez une assurance décès. Reste l'argument supplémentaire d'un vendeur : vous limitez votre ISF puisque vous n'avez pas de plus values. Des contrats à éviter donc sauf dans quelques cas bien précis.

■ [patrimoine@media-sante.com](mailto:patrimoine@media-sante.com)

également un vieux Plan d'Épargne en Actions (P.E.A.), même peu garni, que l'on optimisera pour bénéficier de son antériorité fiscale.

### ■ Les solutions

Ce qu'il vous faut avant tout, c'est sortir des solutions simplistes bâties à coup d'idées reçues. La première étant l'immobilier que nous avons examinée dans le paragraphe précédent, la deuxième consistant à verser une grosse somme sur un contrat d'assurance vie pour ensuite en retirer dès le mois suivant des revenus. Si la solution de l'immobilier demande des calculs un peu compliqués pour en vérifier la validité, la seconde solution est à la portée de tout le monde avec une simple calculatrice basique. Verser des capitaux sur un contrat d'assurance vie vous oblige à payer des frais de versement. Suivant les contrats et les montants en jeu, la fourchette peut aller de 1 à 5 %. Prenons un taux moyen de 2,50 % pour illustrer mon exemple. Vous versez donc le 1er janvier 15 000 € sur un contrat d'assurance vie avec des frais à 2,50 %. Votre investissement est donc de 14 625 €. Votre épargne progresse au taux minimum garanti de 3,5 % (exemple favorable). Lors de votre premier revenu mensuel, le 1er février, votre épargne atteint 14 666,99 €. Soit moins que la somme initialement versée. Compte tenu de la fiscalité, un retrait de 1 000 €/mois à partir du 1er février vous laisserait le 31 décembre de la même année la somme de 3 945,57 €. La même somme placée sur un simple Livret A vous laisserait 4 261,99 € soit 316,42 € de plus malgré un rendement de 2,75 % contre 3,50 % sur le contrat d'assurance vie. *Mon conseil* : n'hésitez à user à plein des différents livrets défiscalisés pour les premiers mois ou premières années de vos besoins de revenus complémentaires : Livret A, Livret Bleu, Livret de la Poste, mais aussi CODEVI, Livret d'Épargne Populaire, et parfois les "super Livret" que l'on trouve un peu partout sur le Net. Attention à ces derniers, leurs revenus sont imposables. Ils pourraient vous faire franchir un seuil d'imposition et anéantir une stratégie. Idem pour les comptes rémunérés. A manier avec précaution.

Au-delà de cette première période (généralement d'une durée comprise entre 1 et 4 ans suivant les besoins en revenus complémentaires), on peut utiliser un Compte Titres Ordinaire (C.T.O.). Le seuil de cession devrait être de 20 000 € pour 2007. En tablant sur une "non baisse" de ce seuil pour les prochaines années, c'est donc près de 1 700 €/mois dont vous pouvez disposer, net d'impôts et de prélèvements sociaux. Une stratégie intéressante consiste à utiliser les livrets et le C.T.O. pour atteindre la durée de 8 ans. L'assurance vie ne prenant le relais qu'à partir de cette date. Tout l'art consistera à choisir les bons fonds (SICAV et FCP) à inclure dans ce C.T.O. et

cette assurance vie. Ce qui nous amène au point suivant...

### ■ 2 - Vos contraintes en terme d'investissement

Il y a deux types de contraintes que vous pouvez imposer à votre intermédiaire chargé de vous élaborer une stratégie. Il s'agit du choix du produit (par exemple, pas d'immobilier ou pas de valeurs mobilières) et du niveau de risque à prendre. Bien sûr, je vous encourage à ne pas imposer de choix trop abrupt sans connaître parfaitement le sujet. En effet, que ce soit en immobilier ou valeurs mobilières, les risques ne sont pas statiques. Dans chaque catégorie, ils peuvent être forts ou faibles. N'oubliez pas non plus que le risque diminue avec le temps. Voilà pourquoi je vous ai préconisé d'utiliser des placements garantis pour vos premiers revenus. Cela laisse du temps pour effectuer d'autres placements qui ne serviront qu'après avoir épuisé la première solution. Car une prise de risque bien dosée permet d'augmenter le rendement de vos placements et donc vos revenus. Ne négligez pas ce point. Le minimum à atteindre est le niveau de l'inflation. Environ 2,5 % net de tout. Car vos revenus doivent augmenter régulièrement pour conserver votre pouvoir d'achat. De plus, vous ignorez votre espérance de vie. Même avec une consommation du capital, cela pourrait devenir dramatique si vos ressources s'épuisaient avant le terme de votre vie.

Sur le C.T.O., on utilisera donc des fonds très peu risqués pour la 2e et 3e année si l'on suppose que la 1ère année a utilisé les livrets. Il existe en ce moment des fonds intéressants comme Echiquier Patrimoine, Richelieu Valeurs ou Eurose (environ + 15 % sur les 3 dernières années). Pour les années 4 et 5, on peut s'intéresser à Carmignac Patrimoine, DNCA Evolutif, Rouviers Valeurs (environ + 50 % sur les 5 dernières années). Ces fonds se caractérisent par une allocation variable entre actions et obligations afin de s'adapter en permanence aux conditions du marché. Leur but étant de vous faire bénéficier des hausses mais de limiter la casse en cas de baisse. Enfin, pour les années 7 à 8, on peut aller sur des fonds actions prudents comme Centifolia, Tocqueville Dividende, Richelieu Evolution et espérer + 80 % sur 8 ans.

Ces noms ne sont donnés qu'à titre indicatif afin que chacun puisse vérifier sur le Net ou dans des revues spécialisées la véracité des informations. Il ne s'agit en aucun cas d'une incitation à souscrire de tels fonds ou d'une solution pouvant convenir à chacun sur la simple lecture de ce *Supplément Patrimoine*. Attention également à la durée limitée de la validité de ces informations. La vie des fonds d'investissement est une matière particulièrement mouvante.

■ Frédéric Ségoura. Co-directeur du cabinet Provence Patrimoine Conseil à Toulon.

Attention : les textes ci-dessus sont protégés par un copyright

# Etes-vous pour le photoco... pillage ?

**Ami lecteur.** Notre *Lettre* spécialisée est largement photocopiée et dupliquée. D'un côté, cela montre à quel point sa qualité est appréciée et son utilité reconnue. Rien d'étonnant à cela : c'est la seule publication spécialisée réellement indépendante destinée aux médecins dans ce domaine. C'est-à-dire sans aucun recours à la manne publicitaire directe, ou plus insidieuse, indirecte.

Et d'un autre côté, la duplication *sans autorisation* de notre *Lettre*, outre qu'elle est illégale, nous prive des ressources financières correspondantes et, au final, vous prive d'informations décisives en matière de

gestion. **Notre indépendance et la qualité de cette Lettre reposent sur nos seuls lecteurs abonnés.** C'est-à-dire sur ceux qui sont prêts à mettre le prix dans de l'information de qualité, hautement rentable. Pour les autres, opportunistes et adeptes du photoco-pillage, voici quelques rappels utiles, afin de leur éviter la surprise d'une citation en justice au titre du Code de la propriété intellectuelle par notre service juridique...

• **Lecteurs individuels** : la reproduction de tout ou partie de la présente *Lettre* n'est autorisée qu'en vue d'un usage exclusivement personnel et individuel. La dupli-

cation par mailing-liste est notamment strictement interdite.

• **Lecteurs institutionnels** (Ordres des médecins, Syndicats, Associations professionnelles, Enseignants du 3ème cycle, etc.) et sociétés commerciales (presse médicale, sites Internet, etc.) : les contenus de la présente *Lettre* sont protégés : il est interdit de les reproduire intégralement ou partiellement sur quelque support que ce soit, y compris les sites Internet, *sans autorisation expresse de Média-Santé* (art. L 122-4, L 122-5 et L 335-3 du Code de la propriété intellectuelle – Ce délit est puni de 3 ans de prison et 300 000 € d'amende. ■