

**TOULOUSE  
CAPITOLE**  
Publications



« Toulouse Capitole Publications » est l'archive institutionnelle de  
l'Université Toulouse 1 Capitole.

*STRATÉGIES DE REVENUS FONDÉES SUR L'ASSURANCE-VIE*

MICHEL LEROY

Référence de publication : La revue fiscale du patrimoine n° 5, Mai 2017, étude 14

Pour toute question sur Toulouse Capitole Publications,  
contacter [portail-publi@ut-capitole.fr](mailto:portail-publi@ut-capitole.fr)

## STRATÉGIES DE REVENUS FONDÉES SUR L'ASSURANCE-VIE

Malgré un environnement financier incertain et une législation très touffue et complexe, l'assurance-vie constitue toujours en 2017 le principal placement financier des français. Celui-ci demeure en effet une excellente technique d'optimisation des revenus actuels, et un excellent moyen de constitution de revenus futurs, alliant liquidités et relative sécurité.

1. - Malgré les craintes suscitées par la loi dite Sapin 2<sup>Note 1</sup>, qui octroie en particulier au Haut Comité de stabilité financière (HCSF), la possibilité d'adopter, sous conditions, à l'égard de tout ou partie des assureurs et réassureurs, certaines mesures conservatoires, telles que la limitation des rachats, des avances ou des arbitrages (*C. mon. fin., art. L. 631-2-1, 5<sup>o</sup> ter*), l'assurance-vie demeure encore aujourd'hui le principal support de placement à long terme des actifs financiers des Français<sup>Note 2</sup>.

2. - Ce constat n'est pas en soi une surprise : le régime juridique et fiscal de cet investissement offre en effet au souscripteur un placement d'une utilité incomparable, comme nous avons eu l'occasion de l'exprimer à plusieurs reprises, spécialement dans ces colonnes<sup>Note 3</sup>. En particulier, l'affectation d'une partie des revenus ou du produit de la réorganisation d'un patrimoine sur un ou plusieurs contrats d'assurance-vie est de nature à permettre à l'investisseur de se constituer un flux actuel ou futur de revenus, dans un cadre fiscal très intéressant. Sans doute, d'autres placements, immobiliers par exemple, peuvent également offrir à l'épargnant la possibilité de se constituer des revenus complémentaires, plus ou moins fiscalisés selon le type d'investissement retenu.

3. - Mais l'assurance-vie présente un certain nombre d'avantages qui en font un investissement remarquable, et littéralement unique.

4. - D'abord, grâce à la faculté de rachat, ou au mécanisme de l'avance, l'assurance-vie est un placement relativement liquide. Ainsi, l'investisseur peut-il adapter le montant de ses ressources à l'évolution de ses besoins, dans les limites de la capitalisation. Il y a là un avantage essentiel par rapport à l'immobilier détenu physiquement. En particulier, l'assurance-vie permet de répondre efficacement aux défis soulevés par l'allongement de la durée de vie<sup>Note 4</sup> et à son corollaire, l'augmentation dans la durée du

risque de dépendance<sup>Note 5</sup>. La question est d'une grande actualité puisque les baby-boomers ont aujourd'hui plus de 70 ans. Grâce au rachat, le souscripteur peut disposer immédiatement du montant dont il a effectivement besoin, sans être limité par celui des fruits du placement. Il peut donc faire face à une augmentation rapide des dépenses, en raison d'une dégradation brutale de son état.

5. - Ensuite, le régime fiscal du rachat ou de la garantie vie est extrêmement favorable, en particulier en comparaison de celui des placements financiers. Avec un taux de prélèvements obligatoires limité, après 8 ans, à 23 %<sup>Note 6</sup>, l'assurance-vie est fiscalement un placement très avantageux, spécialement pour les ménages fortement imposés. Plus intéressant encore, les produits capitalisés ne subissent aucune taxation tant qu'ils ne sont pas rachetés. Dans un contexte de comptes publics dégradés, et donc d'augmentation des taxes sur le patrimoine, la réorientation des revenus patrimoniaux vers l'assurance-vie (ou le contrat de capitalisation) constitue par conséquent une stratégie d'optimisation fiscale des revenus. Cette stratégie est simple et efficace, en particulier pour le traitement des revenus excédentaires c'est-à-dire de ceux qui ne sont pas nécessaires au paiement des charges et au financement de son train de vie. Car pour neutraliser ces revenus, il est nécessaire de privilégier les investissements de capitalisation, tels que l'assurance-vie, le contrat de capitalisation, ou encore le PEA, au détriment de ceux qui distribuent des revenus. Cette stratégie paraît d'autant plus intéressante que le placement en assurance-vie, en particulier sur des fonds euros, peut également s'inscrire dans une stratégie de réduction d'ISF, grâce au mécanisme du plafonnement<sup>Note 7</sup>.

6. - Enfin, l'assurance-vie permet également de se constituer des revenus tout en optimisant, civilement et fiscalement, la transmission des actifs que le souscripteur n'aura pas consommés, sans avoir à recourir, de son vivant, à un démembrement de propriété. Sans doute, à ne considérer que l'angle fiscal, la transmission à sa descendance de la nue-propriété d'un actif financier ou immobilier en démembrement, en particulier logé dans une société civile, peut être une opération moins onéreuse que l'attribution à ses enfants de la garantie décès après dénouement du contrat<sup>Note 8</sup>. Cependant, pour les raisons exposées ci-dessus, il est patrimoniallement très important, lorsque l'âge augmente et avec le temps les risques de dépenses nouvelles, de maintenir dans le patrimoine des actifs en pleine propriété pour augmenter en cas de besoin les liquidités immédiatement disponibles au-delà des rendements du placement. Or, la caractéristique de l'usufruit est que sa valeur décroît avec le temps. En cas de cession de l'actif en pleine propriété, la fraction du prix que peut recevoir l'usufruitier diminue à mesure que son âge avance et donc corrélativement les revenus qu'il pourrait tirer du placement du prix. Il est donc préférable de retarder au maximum possible les transferts au décès<sup>Note 9</sup>.

7. - Bien évidemment, l'investissement en assurance-vie est une opération qui présente des limites, dont certaines sont conjoncturelles. Ainsi, s'achève sous nos yeux une période exceptionnelle où le choix du fonds euros, qui représente encore aujourd'hui 80 % des encours d'assurance-vie<sup>Note 10</sup>, offrait à l'épargnant à la fois la garantie d'un taux d'intérêt nettement supérieur à l'inflation (et donc la possibilité de récupérer à tout moment la totalité du capital investi, plus les intérêts) et la liquidité du placement, grâce au droit de rachat. Aujourd'hui, et sans doute pour longtemps, le rendement moyen du fond euros est faible, voire nulle, en particulier s'il est envisagé net d'inflation. Et cette diminution du rendement n'est sans doute pas achevée, d'autant plus que les risques d'inflation augmentent.

8. - Il en résulte alors qu'une politique de construction de revenus fondée sur l'assurance-vie doit s'accompagner d'une argumentation sur la nécessaire acceptation par l'épargnant d'un risque plus élevé de perte lors de l'investissement des primes, dans un contexte économique et financier incertain où se multiplient les « cygnes noirs »<sup>Note 11</sup>. Un tel contexte rend évidemment plus compliqué pour le conseiller de justifier le choix de l'assurance-vie par rapport à la « valeur refuge » que semble constituer l'immobilier<sup>Note</sup>

<sup>12</sup>.

9. - Cette stratégie de construction d'une allocation d'actif diversifiée paraît d'autant plus nécessaire que les perspectives d'une réforme de la fiscalité de l'assurance-vie augmentent, celle-ci pouvant à l'avenir varier d'une façon beaucoup plus importante qu'aujourd'hui, en fonction du type d'allocation d'actifs<sup>Note 13</sup>. Sans doute, une telle réforme se ferait au détriment des fonds euros, afin d'augmenter significativement le montant des encours en unités de compte.

10. - Ces différents points constituent incontestablement un élément de crainte pour l'épargnant. Mais l'une des forces de l'assurance-vie réside dans la grande diversité des contrats et donc des fonds éligibles. De sorte que la diminution des rendements des fonds euros peut être compensée, au moins partiellement, par une certaine habileté dans la gestion du contrat. De plus, lors de la commercialisation du contrat, il doit être proposé au contractant l'allocation d'actifs la plus adaptée à son profil<sup>Note 14</sup>. Ainsi, les fonds en euros devraient-ils être réservés pour l'essentiel aux épargnants radicalement averses au risque de marché et dont l'horizon de placement est de courte durée. Cette première étape – choix du contrat et de l'allocation d'actifs indispensable à toute stratégie de construction de revenus fondée sur l'assurance-vie – est donc en principe toujours satisfaite... Pour cet ensemble de raisons, l'investissement dans l'assurance-vie<sup>Note 15</sup> constitue aujourd'hui encore un excellent placement, pour, à la fois, se constituer des revenus futurs (2), mais aussi pour augmenter ses liquidités nettes en diminuant la fiscalité sur ses revenus actuels (1).

## 1. L'OPTIMISATION DES REVENUS ACTUELS PAR L'ASSURANCE-VIE

**11.** - La façon la plus simple d'augmenter les liquidités nettes dont peut disposer l'épargnant est de diminuer la fiscalité résultant de la détention d'actifs fructifères. La cession d'un actif patrimonial fortement taxé et le emploi du prix de cession sur un contrat d'assurance-vie permet d'atteindre un tel résultat, en raison de son régime fiscal (A). L'opération, pour être optimale, doit cependant prendre en compte le risque de plus-value taxable et les autres objectifs du cédant, en particulier sa stratégie de transmission (B).

### *A. - Régime fiscal de l'assurance-vie*

**12.** - Le régime fiscal de la taxation des produits des contrats d'assurance-vie repose essentiellement sur une incitation à l'épargne longue fondée sur la dégressivité de la fiscalité en fonction de la durée du contrat. Il en résulte :

- l'absence de taxation des produits pendant la phase de constitution de l'épargne<sup>Note 16</sup> ;
- la faculté pour le souscripteur de choisir un prélèvement à la source lors de la disponibilité de l'épargne, plutôt que l'assujettissement des revenus au barème progressif ;
- la dégressivité du taux du prélèvement forfaitaire libératoire en fonction de la durée du contrat ;
- le bénéfice après 8 ans d'un abattement d'un montant variable en fonction de la situation familiale du souscripteur (4 600 € ou 9 200 €).

Le principal avantage fiscal dont bénéficient les produits d'un contrat de capitalisation ou d'assurance-vie réside dans la définition de la durée fiscale du contrat. En effet, depuis la loi de finances rectificative pour 1989<sup>Note 17</sup>, celle-ci est appréciée par rapport à la date du jour du premier versement sur le contrat d'assurance-vie et non par rapport à l'importance de la prime versée. Ce principe est applicable à tous les contrats conclus à partir du 1er janvier 1990<sup>Note 18</sup>.

**13.** - Cette définition de la durée fiscale favorise les stratégies d'aubaine reposant tout d'abord sur la souscription d'un ou plusieurs contrats à la seule fin de prendre date, puis sur le versement d'une prime importante quelques années plus tard, résultant par exemple d'un arbitrage patrimonial, et enfin sur une série de rachats partiels bénéficiant d'un taux minoré. Une stratégie classique consiste à céder un actif à la rentabilité moyenne, inférieure en tout état de cause après impôt, aux liquidités dont peut disposer le souscripteur mettant en place une politique de rachats partiels.

### Exemple :

Par exemple, X, 65 ans, est propriétaire d'un immeuble de 500 000 €. Ses revenus fonciers bruts s'élèvent à 18 500 €. Les charges déductibles sont de 3 000 €. Il est imposé dans la tranche marginale de 41 %. Soit une taxation de 6 355 €. Montant des prélèvements sociaux : 2 402 € Le revenu après impôts et charges est donc de 6 743 €

La comparaison avec l'assurance-vie est sans appel (comparaison avec rendement à 3 % [contrat en UC])<sup>Note 19</sup>. La base taxable est égale au montant du rachat partiel – [total des primes versées à la date du rachat partiel × (montant du rachat partiel / valeur de rachat totale à la date du rachat partiel)]<sup>Note 20</sup> : soit 15 000 € – [500 000 × (15 000 € / 515 000 €)] = 437 €.

Impôt sur le revenu : si le produit de cession a été réinvesti sur un contrat de plus de 8 ans, le prélèvement sera de 32,77 € (437 € X 7.5 %), mais le souscripteur bénéficiera d'un crédit d'impôt égal au pourcentage correspondant du montant de ces produits, retenus dans la limite égale à la différence entre le montant de l'abattement (4 600 € ou 9 200 € selon le cas) et le montant total des produits ouvrant droit à cet abattement déclaré à l'impôt sur le revenu au barème progressif.

Prélèvements sociaux :  $437 \times 15.5 \% = 67,73 \text{ €}$ .

Revenu disponible : 14 932,27 €.

**14.** - Plus le taux marginal d'imposition est élevé, plus le redevable a intérêt à opter pour le PFL. Cependant, dans le choix de l'option, le souscripteur doit tenir compte de plusieurs paramètres. D'abord les prélèvements sociaux acquittés sur les intérêts de placements du patrimoine sont déductibles à hauteur de 5,1 % sur le revenu global du foyer fiscal de l'année de perception des prélèvements sociaux. Cette déduction n'est pas possible en cas d'option pour le PFL. Ensuite, en cas de rachat total dont le montant dépasse la moyenne des revenus nets d'après lesquels ce contribuable a été soumis à l'impôt sur le revenu au titre des 3 dernières années, le contribuable qui opte pour l'imposition au barème peut bénéficier du régime du quotient de l'article 163-0 A du CGI<sup>Note 21</sup>. Il y a bien là un revenu exceptionnel qui, par sa nature, n'est pas susceptible d'être recueilli annuellement. De plus, il n'y a aucune raison de traiter, de ce point de vue, le capital reçu lors du dénouement du contrat d'assurance-vie différemment des prestations retraite versées sous forme de capital<sup>Note 22</sup>. Avec cette précision cependant que seule la fraction de produits taxables dans le rachat doit être prise en compte pour l'appréciation de son

caractère exceptionnel et pour son imposition<sup>Note 23</sup>. Le rachat partiel peut-il bénéficier de la même faveur ? En réalité, la question ne peut se poser que pour les rachats d'un montant très élevé, qui par conséquent, constituent un revenu exceptionnel. Pour ces rachats-là, le mécanisme du quotient pourrait s'appliquer.

## ***B. - Le remplacement des fonds en assurance-vie***

**15. -** La restructuration du patrimoine fructifère au profit de l'assurance-vie ou du contrat de capitalisation peut donc constituer une stratégie de revenus. Cette opération peut emprunter bien des formes différentes. Par exemple, l'épargnant peut souhaiter céder un actif et réinvestir le produit de cession dans un de ces contrats, afin d'augmenter la liquidité de son patrimoine et d'optimiser la fiscalité des revenus. Il peut au contraire souhaiter conserver l'actif, mais en neutraliser la fiscalité, par exemple, dans le cadre d'une stratégie d'OBO (stratégie de vente à soi-même : *owner buy out*), le produit de cession étant replacé en partie sur un contrat d'assurance-vie pour les rachats partiels et pour une autre sur le support de la garantie du prêt<sup>Note 24</sup>. En fonction de la stratégie choisie, l'importance de l'assurance-vie ou du contrat de capitalisation dans le montage sera variable. En tout état de cause, l'opération, pour être pleinement efficace, doit neutraliser la plus-value de cession, si celle-ci est importante, et satisfaire les autres objectifs de l'épargnant, tels que la transmission par exemple.

**16. -** Compte tenu du cadre étroit de cette chronique, nous n'envisagerons ici que la stratégie la plus simple qui prend la forme suivante : cession de l'actif (immobilier par exemple) et emploi du produit de cession sur un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation avec rachats programmés afin de bénéficier des avantages fiscaux de l'article 125-0 A du CGI.

**17. - Exemple .** Par exemple, X, 65 ans, deux enfants, 40 et 38 ans, ayant eux-mêmes chacun deux descendants, souhaite vendre un immeuble d'un million d'euros détenu depuis 13 ans, en plus-value de 600 000 €. Si X vend, puis place les fonds dans un contrat d'assurance-vie le coût total de l'opération est le suivant :

**18. - Coût de la cession .** – Pour les cessions réalisées depuis le 1er septembre 2014 et quelle que soit la nature des biens, le taux et la cadence de l'abattement pour une durée de détention différent pour la détermination de l'assiette imposable des plus-values immobilières à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. En l'espèce, la plus-value taxable serait de 312 000 € (600 000 × 52 %). Il en résulte les charges suivantes :

- IR =  $312\,000 \times 19\%$  soit 59 280 € ;
- la plus-value (PV) imposable (312 000 €) étant supérieure à 50 000 €, la taxe sur les plus-values immobilières élevées s'applique. Le montant de la plus-value étant supérieur à 260 000 €, la taxe est de 6 % de la plus-value soit 18 720 € ;
- les prélèvements sociaux s'élèvent eux à 80 724 € ( $520\,800 \text{ €} [\text{soit } 600\,000 \text{ €} \times 86,8\%] \times 15,5\%$ ).

Le coût total de la cession, hors frais d'acte, serait donc de  $59\,280 \text{ €} + 18\,720 \text{ €} + 80\,724 \text{ €} = 158\,724 \text{ €}$ .

**19. - Coût de la transmission .** – Si le cédant souhaite replacer son produit de cession sur une assurance-vie ou un contrat de capitalisation tout en s'inscrivant dans une stratégie de transmission aux enfants, le choix du contrat de capitalisation semble s'imposer : a) Placement du prix de cession en assurance-vie avec rachats à hauteur des rendements et clause bénéficiaire désignant les enfants par parts égales. Supposons qu'au décès de l'assuré la valeur de la garantie<sup>Note 25</sup> soit de 840 000 €. En raison de l'âge de l'assuré lors du versement des primes, les dispositions de l'article 990 I du CGI s'appliquent. Assiette du prélèvement par enfant : 420 000 €. Abattement par enfant : 152 500 €. Prélèvement dû :  $267\,500 \text{ €} \times 20\% = 53\,500 \text{ €}$ . Soit 106 000 €. b) Apport du prix (840 000 €) à une société civile qui souscrit un contrat de capitalisation et donation-partage de la nue-propiété des parts au profit des enfants. Compte tenu de l'âge de X, la nue-propiété des parts vaut 60 % de leur valeur vénale. X donne donc par enfant<sup>Note 26</sup> :  $840\,000/2 \times 60\%$  soit 252 000 €. Actif taxable après abattement en ligne directe : 152 000 €. Coût de la donation de X :  $152\,000 \times 20\% - 1\,806 = 28\,594 \text{ €}$  par enfant soit 57 188 €. **Le coût total de l'opération cession + donation s'élève à 215 912 €**

**20. -** Plusieurs stratégies peuvent être mises en place pour diminuer ce coût. La plus radicale consiste en **une donation de la pleine propriété de l'immeuble** avant cession. L'opération pourrait s'envisager de la façon suivante : donation de la pleine propriété à ses enfants, cession du bien, avance du prix de cession par les enfants en compte courant à une société civile à capital faible constituée par X et ses enfants (par donation de la nue-propiété des parts à ceux-ci). Enfin, souscription par la société civile d'un contrat de capitalisation. **Coût fiscal de l'opération :** chaque enfant donataire est imposé sur la base suivante :  $500\,000 \text{ €} - 100\,000 \text{ €} = 400\,000 \text{ €}$ . Soit un coût par enfant de  $400\,000 \text{ €} \times 20\% - 1\,806 \text{ €} = 78\,194 \text{ €}$ . Soit un coût total de 156 388 € (hors frais d'acte).

**21. -** L'opération peut également se présenter de la façon suivante : **donation aux enfants de la nue-propiété de l'immeuble** avec charge de vendre à la demande du disposant qui se réserve l'usufruit. Coût de la donation : assiette taxable brute 60 % de la valeur vénale du bien (CGI, art. 669), soit



600 000 €. Assiette taxable nette par enfant :  $600\,000\text{ €} / 2 - 100\,000\text{ €} = 200\,000\text{ €}$ . Droits dus par enfant =  $200\,000\text{ €} \times 20\% - 1\,806\text{ €}$  soit 38 194 €. Coût total de 76 388 € (hors frais d'acte).

**22. - Coût de cession de l'usufruit .** – Par hypothèse, la cession est concomitante à la donation. Selon l'article 669 du CGI, X usufruitière ayant 65 ans, l'usufruit vaut 40 % de la pleine propriété, ce qui conduit à taxer à ce titre 40 % de la plus-value totale ( $312\,000\text{ €} \times 40\% = 124\,800\text{ €}$ ). Le coût de la cession, hors frais d'acte sera donc de :– impôt sur le revenu :  $124\,800 \times 19\% = 23\,712\text{ €}$  ;– la plus-value imposable étant supérieure à 50 000 €, la taxe sur les plus-values immobilières élevées s'applique. Le montant de la plus-value étant compris entre 110 001 € et 150 000 €, la taxe est de 3 % de la plus-value soit 3 720 € ;– prélèvements sociaux :  $520\,800\text{ €} \times 40\% \times 15.5\%$  soit 32 290 € La cession a donc un coût de 59 722 € au titre de sa plus-value sur usufruit. Coût total de l'opération :  $76\,388\text{ €} + 59\,722\text{ €} = 136\,110\text{ €}$

**23. -** En principe en application de l'article 621 du Code civil : « *En cas de vente simultanée de l'usufruit et de la nue-propriété d'un bien, le prix se répartit entre l'usufruit et la nue-propriété selon la valeur respective de chacun de ces droits, sauf accord des parties pour reporter l'usufruit sur le prix* ». Le emploi du prix est indispensable à la satisfaction des objectifs. Plusieurs possibilités sont envisageables. Le plus simple et le plus efficace au regard des objectifs est de stipuler un report d'usufruit sur le prix avec emploi de celui-ci dans la souscription de parts sociales d'une société civile, laquelle souscrit un contrat de capitalisation.

**24. -** Sans doute, pour conférer le maximum de droits à X, une convention de quasi-usufruit pourrait être signée avant la cession<sup>Note 27</sup>, le prix de cession étant investi par lui sur un contrat de capitalisation. Il serait même possible d'envisager un montage suivant qui en l'espèce diminuerait de façon considérable le coût fiscal de la transmission des autres actifs de X à ses enfants et optimiserait la transmission aux petits-enfants. À la suite de la cession, X souscrit deux contrats d'assurance-vie, chacun au profit d'un enfant usufruitier et de ses deux enfants désignés en qualité de nu-propriétaire par parts égales. Supposons un décès dans 15 ans. Valeur de chaque contrat au décès : 420 000 € **Coût fiscal :** • *Pour l'usufruitier (âgé au décès de l'assuré respectivement de 54 et 55 ans) :* Assiette du prélèvement :  $420\,000\text{ €} \times 50\%$ <sup>Note 28</sup>. Soit 210 000 € Abattement : 152 500 €<sup>Note 29</sup> Somme soumise au prélèvement : 57 500 €. Prélèvement : 11 500 € • *Pour chaque nu-propriétaire :* Assiette du prélèvement :  $420\,000\text{ €} / 2 \times 50\%$ . Soit 105 000 € Abattement :  $152\,500\text{ €} / 2$  (CGI, art. 990 I) = 76 250 € Somme soumise au prélèvement : 28 750 €<sup>Note 30</sup>. Prélèvement : 5 750 € Coût total : 23 000 €

25. - Cette stratégie peut d'autant plus être conseillée, que le Conseil d'État s'est prononcé sur la mise à l'écart de l'abus de droit lorsque la convention de quasi-usufruit est signée en même temps que la donation<sup>Note 31</sup>. En choisissant de donner avant cession la nue-propriété et en reportant le prix de cession sur les parts sociales d'une société civile à l'IR, l'épargnant a tout à la fois modifié la fiscalité de ses revenus et anticipé la transmission.

## 2. LA CONSTRUCTION DES REVENUS FUTURS PAR L'ASSURANCE-VIE

26. - Même si en ces temps troublés, il est extrêmement complexe de réaliser des prévisions, et que l'avenir n'est jamais un simple prolongement du passé, il est nécessaire, dans l'élaboration de stratégies patrimoniales, de partir de données vraisemblables, à défaut d'être certaines. Ainsi, aujourd'hui, sauf catastrophe majeure, un homme âgé de 60 ans a en moyenne 22,7 années d'espérance de vie contre 27,3 pour une femme<sup>Note 32</sup>. Il en résulte, dans une politique de construction de revenus à long terme, la nécessité de tenir compte de la durée de vie, après la liquidation de ses droits à la retraite et surtout de la durée prévisible de l'espérance de vie en bonne santé, ou plus précisément la durée de vie en mauvaise santé. Dans cette perspective, il est indispensable pour l'épargnant de gérer le contrat sur le long terme (A) et d'anticiper le mode de sortie du contrat (B).

### *A. - La gestion du contrat sur le long terme*

27. - Pour les raisons que nous avons exposées en préambule, les stratégies de construction de revenus futurs fondées sur l'assurance-vie ne peuvent l'être que sur des contrats dont une partie plus ou moins importante (en fonction de différents critères<sup>Note 33</sup>) des droits est exprimée en unités de compte. Seuls en effet, les contrats multisupports offrent en effet au souscripteur la possibilité d'un pilotage de la gestion du contrat sur le long terme, essentiellement par l'arbitrage. Ce qui permet d'adapter l'allocation d'actifs aux évolutions des marchés et aux besoins de l'épargnant. Dans une période marquée du sceau de la complexité et des incertitudes, le choix du contrat et de son contenu est donc aujourd'hui essentiel. L'épargnant doit donc veiller à la qualité de l'intermédiaire qui l'accompagnera dans la sélection initiale mais aussi dans les opérations d'arbitrage<sup>Note 34</sup>. De ce point de vue, un intérêt tout particulier doit être porté, non seulement sur la qualité des fonds éligibles, mais aussi sur d'autres éléments du contrat, tels que les

frais d'arbitrage, dont il est possible de négocier le coût<sup>Note 35</sup>, ou encore les conditions d'exercice de l'arbitrage, celles-ci n'étant pas organisées par le Code des assurances<sup>Note 36</sup>.

**28.** - Si les fonds éligibles prévus au contrat ne sont pas suffisamment diversifiés pour permettre cette adaptation, le souscripteur peut éventuellement modifier le contrat. Celui-ci pourra conserver l'antériorité fiscale du contrat si les conditions de la transformation se trouvent respectées. Pour mémoire, n'entraîne pas les conséquences fiscales d'un dénouement, la transformation<sup>Note 37</sup> :

- d'un contrat d'assurance-vie ou d'un bon ou contrat de capitalisation en euros en un bon ou contrat dont une part ou l'intégralité des primes versées est affectée à l'acquisition de droits exprimés en unités de compte ;
- d'un contrat d'assurance-vie ou d'un bon ou contrat de capitalisation en euros ou dont une part ou l'intégralité des primes versées est affectée à l'acquisition de droits exprimés en unités de compte en un bon ou contrat dont une part ou l'intégralité des primes versées sont affectées à l'acquisition de droits donnant lieu à la constitution d'une provision de diversification ;
- d'un contrat d'assurance sur la vie diversifiée en un contrat euro-croissance.

## ***B. - La sortie du contrat***

**29.** - Selon les contrats, la garantie peut être délivrée en capital mais aussi en titres ou en rente. La sortie en titres est possible pour les assurances dont tout ou partie des droits est exprimé en unités de compte. Selon l'article L. 131-1 du Code des assurances, en matière d'assurance sur la vie ou d'opération de capitalisation, le capital ou la rente garantis peuvent être exprimés en unités de compte constituées de valeurs mobilières ou d'actifs offrant une protection suffisante de l'épargne investie et figurant sur une liste dressée par décret en Conseil d'État. Le contractant ou le bénéficiaire obtient le règlement en espèces. Mais une sortie en titres est possible mais uniquement pour les titres et parts qui ne confèrent aucun droit de vote. Une telle sortie n'est cependant pas à conseiller<sup>Note 38</sup> car l'option est irrévocable<sup>Note 39</sup>.

**30.** - Dans la stratégie de construction de revenus à terme, le choix de contrats offrant une sortie en rente (Perp, Madelin, Perco) peut constituer une opportunité, en particulier lorsque l'épargnant n'a pas, pendant la phase de constitution, à investir la totalité des primes à partir de sa capacité d'épargne nette, soit parce qu'un tiers (l'entreprise) abonde au contrat, soit parce qu'il bénéficie d'une économie d'impôts résultant du versement des primes. Mais même dans ces dispositifs, la sortie en rente est exceptionnelle en raison de la faiblesse de cette rente pour l'adhérent<sup>Note 40</sup>. Pour les contrats d'assurance-vie proprement dit,

qui n'offrent pas ce type d'avantages lors de la constitution, la sortie en rente n'est guère intéressante, d'un point de vue financier, sauf si le souscripteur parie sur une durée de vie longue et que les conditions de revalorisation de la rente sont attractives. Dans les hypothèses inverses, la sortie en rente présente des inconvénients majeurs par rapport à une stratégie de rachats partiels<sup>Note 41</sup>. De plus, les rentes réglées par l'assureur en exécution d'un contrat d'assurance-vie épargne sont imposées selon les règles de l'article 158, 6 du CGI. Or, selon ce texte, si pendant la phase de constitution de la rente viagère à titre onéreux, les produits sont exonérés de tout impôt, quels que soit la durée vie de contrat et le montant de ces produits (*CGI, art. 125-O A*), à la sortie, une fraction de la rente est incluse dans le revenu imposable, en fonction d'un barème établi par la loi de finances 1963 :

- 70 % si le crédientier est âgé de moins de 50 ans ;
- 50 % s'il est âgé de 50 à 59 ans inclus ;
- 40 % s'il est âgé de 60 à 69 ans inclus ;
- et 30 % s'il est âgé de plus de 69 ans.

L'absence de modification de ce barème comparée avec les règles déterminant la base taxable en cas de rachat, conduit évidemment à privilégier une stratégie fondée sur des rachats partiels jusqu'à 70 ans puis une sortie en rente<sup>Note 42</sup>. Enfin, le contrat doit offrir la possibilité d'une option avec annuités garanties, pour ne pas diminuer le montant de la rente et permettre le versement, au décès du reliquat des annuités garanties, aux bénéficiaires.

**31. -** Dans une stratégie de construction de revenus, l'assurance-vie individuelle, envisagée en complément des dispositifs spécifiques de retraite, demeure encore aujourd'hui un placement essentiel. Sans doute, ce choix est devenu plus compliqué qu'auparavant, en raison du déclin irréversible des fonds en euros, de la difficulté de choisir un contrat dont l'allocation d'actifs est compréhensible pour l'épargnant et les risques financiers résultant d'un marché financier exposé à un risque de crise systémique. Pourtant, malgré cela, ce placement présente aujourd'hui encore des avantages incomparables, qui en font un élément indispensable de la stratégie patrimoniale. ■

---

Note 1 L. n° 2016-1691, 9 déc. 2016, art. 49.

Note 2 Pour l'année 2016, le montant des cotisations collectées par les sociétés d'assurances est de 134,7 milliards d'euros (contre 135,5 milliards d'euros en 2015). L'encours des contrats d'assurance vie (provisions mathématiques + provisions pour participation aux bénéficiaires) s'élève à 1 632 milliards d'euros à fin décembre 2016.

Note 3 Par ex. Stratégies de transmission à titre gratuit fondées sur l'assurance-vie : RFP 2016, étude 9, M. Leroy.

Note 4 Ph. Baillot, Les évolutions annoncées par la démographie dans le conseil patrimonial : JCP N 2016, n° 48, 1328.

Note 5 N. Gaulon, Anticiper la dépendance : les solutions actuelles de l'assurance : Resp. civ. et assur. 2011, étude 7.

Note 6 7.5 % de prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) et 15.5 % de prélèvements sociaux.

Note 7 P. Cenac, N. Jurczak, L'assurance-vie au cœur de l'actualité fiscale : RFP 2014, étude 8.

Note 8 V. n° 17.

Note 9 V. Ph. Baillot, art. préc. note 4.

Note 10 Pour l'année 2016, le montant des cotisations collectées par les sociétés d'assurances est de 134,7 milliards d'euros (contre 135,5 milliards d'euros en 2015), soit une quasi-stabilité. Les versements sur les supports unités de compte représentent 27,1 milliards d'euros depuis le début de l'année, soit 20 % des cotisations (source FFSA).

Note 11 N. Nicholas Taleb : Le Cygne noir, éd. Les Belles lettres, 2008.

Note 12 Mais dans le même temps cette situation confère ses lettres de noblesse au conseil financier.

Note 13 Aujourd'hui ce n'est que de façon marginale que l'allocation d'actifs détermine la fiscalité. C'est le cas pour les contrats vie-génération, pour l'application de l'article 990 I du CGI, ou encore pour les anciens DSK ou NSK (contrats en unités de comptes orientées vers les actions) pour le taux applicable après 8 ans.

Note 14 Selon l'article L. 132-27-1 du Code des assurances, lorsque la commercialisation d'un contrat d'assurance-vie est réalisée sans intermédiaire, l'organisme d'assurance doit s'enquérir des connaissances et de l'expérience du souscripteur en matière financière et disposer d'informations notamment sur sa situation financière et ses objectifs de souscription, afin d'être en mesure de préciser ses exigences et besoins ainsi que les raisons qui motivent le conseil fourni quant à un contrat déterminé. – Pour les intermédiaires, V. C. assur., art. L. 520-1, III.

Note 15 ou du contrat de capitalisation.

Note 16 Cette absence de taxation est en fait une conséquence du mécanisme de la capitalisation.

Note 17 L. n° 89-936, 29 déc. 1989, art. 112 : JO 30 déc. 1989.

Note 18 Lorsque le contrat transformé a été conclu avant le 1er janvier 1990, la règle de la durée moyenne pondérée mentionnée au septième alinéa du II de l'article 125-0-A du CGI ne s'applique pas audit contrat (Instr. 5 I-4-05, 4 nov. 2005).

Note 19 La rentabilité est donc inférieure à celle du placement immobilier mais les liquidités restantes supérieures.

Note 20 BOI-RPPM-RCM-20-10-20-50, 11 févr. 2014, §° 80.

Note 21 CAA Lyon, 13 déc. 2016, n° 15LY03073 : JurisData n° 2016-026634 ; RFP 2017, alerte 43, Dénouement de contrat d'assurance-vie et revenus exceptionnels.

Note 22 Les prestations de retraite versées sous forme de capital sont (...) imposables à l'impôt sur le revenu (..). Ainsi, lorsqu'elles ne bénéficient pas d'une exonération expresse ou ne relèvent pas d'un régime d'imposition spécifique, les prestations de retraite servies sous forme de capital sont, sous réserve de l'incidence des conventions fiscales, imposables en France au barème progressif de l'impôt sur le revenu selon les règles des pensions de retraite. Elles peuvent bénéficier du système du quotient prévu à l'article 163-0 A du CGI qui permet d'atténuer la progressivité de l'impôt. Toutefois, le contribuable peut opter pour un prélèvement forfaitaire libératoire au taux de 7,5 % (BOI-RSA-PENS-30-10-20, 11 déc. 2012, § 20).

Note 23 Puisque le revenu, pour être éligible au quotient, doit être supérieur à la moyenne des revenus nets d'après lesquels le contribuable a été soumis à l'impôt au titre des trois dernières années. Il est à noter que les magistrats lyonnais semblent s'être contentés de comparer le montant du rachat avec les revenus des trois dernières années.

Note 24 V. par exemple : M. Leroy, Assurance-vie, contrat de capitalisation : instruments de garantie : JCP N 2015, n° 49, 1232. – V. également : S. Jacquin, Le refinancement immobilier : une solution pour diversifier son patrimoine et transmettre : JCP N 2011, n° 41, 1274.

Note 25 Net de prélèvements sociaux pour simplifier.

Note 26 Pour ne pas fausser la comparaison, nous n'appliquons pas de décote sur les parts.

Note 27 Sur les précautions à prendre, V. en particulier R. Mortier, La donation avant cession in extenso : Dr. fisc. 2014, n° 39, étude 540.

Note 28 En application combinée de 990 I et 669 du CGI.

Note 29 En raison des deux enfants désignés en qualité de bénéficiaires en nue-propriété.

Note 30 Pour rappel, selon la cour d'appel de Douai, (CA Douai, 12 mai 2016, n° 15/03664 : JurisData n° 2016-022480) le choix de la manière dont l'usufruitier utilise les fonds dont il a la disposition est indifférent au principe même de la dette de restitution et la désignation de son héritier comme bénéficiaire des contrats ne constitue pas un moyen de paiement anticipé de la dette de l'usufruitier. Sur cet arrêt, V. les observations de D. Faucher : RFP 2016, alerte 194.

Note 31 CE, 10 févr. 2017, n° 387960: JurisData n° 2017-002348; RFP 2017, comm. 8.

Note 32 Insee, estimations de population et statistiques de l'état civil, tableau de l'économie française 2014.

Note 33 Âge où la souscription est envisagée, niveau d'aversion au risque, état de santé, situation personnelle et professionnelle, etc...

Note 34 Pour mémoire, en cas de nantissement du contrat, la banque bénéficiaire du nantissement n'est pas tenue de conseiller sur les arbitrages à réaliser : Cass. com., 29 nov. 2016, n° 15-12.478.

Note 35 Le plus souvent, le contrat prévoit que des frais d'arbitrage prélevés à l'occasion de chaque transfert représentant un pourcentage (par exemple 0,50 %) du montant transféré, parfois plafonnés à un montant déterminé, par exemple 750 € par arbitrage.

Note 36 Sur la preuve de l'ordre d'arbitrage, V. en particulier, Cass. 1re civ., 9 avr. 2015, n° 12-16.848 : JurisData n° 2015-007737.

Note 37 BOI-RPPM-RCM-30-10-20-20, 30 juin 2014, § 340.

Note 38 Sauf si le contrat est en moins-value.

Note 39 En présence d'actifs non cotés, l'option en vue de la remise est irrévocable. Elle suppose également que le souscripteur, son conjoint, leurs ascendants, leurs descendants ou leurs frères et sœurs n'aient pas détenu, directement ou indirectement, au cours des 5 années précédant le paiement, des titres ou des parts de la même entité que ceux remis par l'assureur.

Note 40 Y-E Logeais, M. Pennera, Le PERCO, un dispositif d'épargne retraite inefficace : RDSS 2016, p. 818.

Note 41 Choisir une sortie en rente dans les assurances-vie individuelles ne permet pas non plus d'optimiser l'ISF. « Dès lors que les rentes résultant de la sortie d'une assurance-vie rachetable individuelle sont souscrites en dehors de toute relation avec une activité professionnelle, elles ne répondent pas aux conditions d'exonération fixées par l'article 885 J du CGI. À ce titre, elles doivent donc être incluses pour leur valeur de capitalisation dans l'assiette de l'ISF du crédientier. Cette différence n'induit pas une discrimination mais découle de la nature différente des rentes considérées » : Rép. min. n° 546 : JOAN 24 mai 2016, p. 4506.

Note 42 Le Conseil d'analyse économique, (CAE n° 9, sept. 2013 : Communiqué du Conseil d'analyse économique, 11 sept. 2013) préconise de limiter les avantages fiscaux des assurances-vie à des sorties en rente, garantissant qu'il s'agit bien d'une épargne retraite.