

Peut-on encore avoir des certitudes en matière d'assurance vie ?

Conférence 1

Ont participé à la conférence:

Odile BOITTE, Directeur Juridique et Fiscal du Groupe Hélios, Membre du Comité Juridique et Fiscal de la Direction des Assurances de Personnes à la FFSA

Jérôme CORNU, Directeur Adjoint de la FFSA

Peter SCHONEWILLE, Administrateur au sein de l'Unité " Fiscalité Directe " de la Commission Européenne

Bruno SEJOURNE, Maître de Conférence à l'Université d'Angers, Consultant chez CDC-Ixis

La conférence était animée par Sandrine LEMOINE, Rédactrice en Chef Adjointe de l'Argus de l'Assurance.

Sandrine LEMOINE

Je vous remercie pour votre présence de plus en plus nombreuse à Patrimonia. Je ne suis pas certaine, pour ma part, que l'on puisse avoir aujourd'hui des certitudes en matière d'assurance vie, pas plus que dans d'autres domaines, compte tenu du contexte actuel financier, économique et géopolitique. J'ai cependant la certitude que Patrimonia est une réussite. Cette manifestation a réellement trouvé sa place dans le paysage de la gestion du patrimoine. Vous êtes plus nombreux chaque année à en témoigner.

Ce succès constitue une source de satisfaction pour Michel Girardet, fondateur de cette manifestation, mais aussi pour l'équipe d'organisation de Quorum Expo, et pour *l'Argus de l'Assurance* que je représente, partenaire de la première heure de cette manifestation, qui en est à sa 9^{ème} édition.

Notre conférence bénéficiera d'intervenants de très bon niveau pour répondre à cette question délicate : peut-on avoir encore des certitudes en matière d'assurance vie ? Je l'espère.

Nous avons choisi d'aborder la question sous plusieurs angles. Chaque intervenant fera un zoom sur les incertitudes, et donnera également sa vision des évolutions pressenties. Nous commençons par les aspects juridiques. Odile Boitte fera le point sur la question, ainsi que des rappels, sur les problèmes de qualification ou de déqualification des contrats d'assurance vie. Elle nous dira également sur quel terrain la jurisprudence est en train de glisser.

Ensuite, Jérôme Cornu nous dévoilera en avant-première ses prévisions de croissance de l'assurance vie à un horizon moyen terme de 18 mois. Bruno Séjourné ira un peu plus loin dans la prospective, en nous faisant part de l'impact des évolutions démographiques sur l'évolution des encours d'assurance vie à horizon 2010. Enfin, pour ne pas éluder la question fiscale qui peut toucher l'assurance vie, mais aussi les fonds de pension qui finiront bien par arriver en France, et dans le

cadre d'une éventuelle harmonisation européenne, nous avons invité Peter Schonewille de la DG Fiscalité et Union douanière de la Commission européenne. Peter Schonewille, qui a fait l'effort de s'exprimer en Français, ne cachera pas qu'il existe des zones d'incertitudes dans le domaine de la fiscalité en Europe. Cependant, les citoyens français qui estimeraient être lésés ou faire l'objet de discriminations fiscales à l'occasion d'un changement de pays de résidence, pourront s'appuyer sur la communication réalisée par la Commission européenne pour défendre leur dossier, s'il le faut devant la Cour Européenne de Justice s'ils n'ont pas obtenu satisfaction devant les tribunaux français. Pour l'instant, il n'existe pas de directive européenne en matière de fiscalité. Il n'y aura pas d'harmonisation, simplement une coordination des actions dans ce domaine.

Odile Boitte, l'incertitude juridique en matière d'assurance vie est-elle aussi grande que certains le prétendent, ou s'agit-il de cas d'espèce montés en épingle ?

I. Aspects juridiques

Odile BOITTE

Il n'est pas possible de répondre à cette question de manière binaire. Je vous apporterai des éléments d'éclairages, sur le terrain de l'aléa, donc de la qualification des contrats d'assurance vie, et sur le terrain des primes manifestement exagérées.

1. La qualification des contrats d'assurance vie

S'agissant de l'actualité sur la qualification des contrats d'assurance, tout le monde a en tête deux arrêts de cour d'appel qui ont fait grand bruit : Rouen dans l'affaire Leroux et Rennes dans l'affaire Pirioux. Ces deux arrêts ont déqualifié des contrats d'assurance vie en opération de CAPI. Parallèlement, une vingtaine d'arrêts de cours d'appel maintiennent tous la qualification en assurance vie.

La plupart du temps, les plaignants mettent en avant la question de la qualification. Ils ont intérêt à obtenir la déqualification dès lors qu'ils obtiendront leur apport à la succession qui portera sur la totalité du capital décès, soit une somme supérieure aux primes. S'ils agissent sur le terrain des primes exagérées, ils percevront une somme inférieure. C'est un premier élément d'enjeu.

S'agissant de l'aléa proprement dit, nous savons, depuis deux arrêts de juin 2000 et juin 2001 rendus en matière d'assurance de dommages, que la Cour de cassation a indiqué que l'appréciation de l'aléa en matière de contrat d'assurance relève de l'appréciation du pouvoir souverain du juge de fond. A cette époque étaient en jeu des contrats d'assurance de dommage concernant l'existence de l'aléa dans un contrat assurant le risque d'annulation d'un permis de construire. La notification du refus de délivrance du permis avait été délivrée avant la souscription du contrat. Celui-ci manquait donc d'aléa. Dans un autre domaine, il s'agissait d'une garantie d'assurance maladie. La maladie était connue de l'assuré lors de la souscription. Le contrat a été déclaré comme non aléatoire. C'est dans ces deux affaires que la Cour de cassation a posé le principe selon lequel l'appréciation de l'aléa en matière de contrat d'assurance relève de l'appréciation du pouvoir souverain du juge de fond.

On peut penser qu'en matière d'assurance vie, la Cour s'orientera sur le même terrain. Les choses sont cependant différentes : il s'agit de savoir quels sont les éléments qui composeront cet aléa. Si en assurances de dommages, tout dépend de l'existence du risque ou non à la souscription, en assurance vie, le jugement est plus difficile. Il n'existe pas de définition de l'assurance vie *stricto sensu* dans le code des assurances dans la partie du contrat. Il y en a une dans la partie des entreprises. Il est dit que les assureurs vie sont des entreprises qui contractent des engagements qui dépendent de la durée de la vie humaine, donc d'un événement incertain : la vie ou le décès de l'assuré. L'incertitude est donc l'élément clé caractérisant le risque dans le contrat d'assurance vie, et doit exister au moment de la conclusion du contrat. Selon la doctrine et les définitions que l'on trouve dans les différents pays européens, l'incertitude peut exister de différentes manières. Elle peut porter sur la réalisation ou non de l'événement incertain dont va dépendre l'exécution du contrat, sur la date de survenance de cet événement incertain (vie ou décès), les conséquences en découlant, ou sur l'identité de la personne qui bénéficiera de la prestation.

Les cours d'appel qui ont maintenu la qualification en contrat d'assurance vie s'appuient toujours sur l'un ou l'autre de ces éléments pour caractériser l'événement incertain. Celles qui ne l'ont pas fait, c'est-à-dire qui ont déqualifié le contrat d'assurance vie, ont tranché sans argument, de façon péremptoire. Il est certain que, jamais dans la jurisprudence des cours d'appel, l'existence d'une chance de gain ou de perte pour l'une des parties n'a été effleurée.

Notons qu'en matière fiscale, le critère essentiel pour éventuellement faire perdre au contrat son caractère aléatoire est l'état de santé de l'assuré au moment de la souscription. Le Comité consultatif pour la répression des abus de droit a conclu à l'abus de droit fiscal pour absence de caractère aléatoire du contrat dans des situations où le souscripteur était très malade lors de la souscription, fait corroboré par son décès peu après. Sur le plan fiscal, un autre élément est nécessaire pour que l'abus de droit fiscal prospère : la complicité du bénéficiaire dans les opérations de souscription. Cette procédure ne peut jouer, en effet, que contre l'auteur de l'abus. Comme il est décédé, elle doit être diligentée contre le bénéficiaire, à condition qu'il ait participé aux actes abusifs.

2. Les primes manifestement exagérées

a. Trois critères

Obtenant rarement gain de cause sur le terrain de l'aléa, les contentieux se développent sur le terrain des primes manifestement exagérées. Depuis 1995, une trentaine d'arrêts ont été rendus. Il s'en dégage un certain nombre de critères sur la définition d'une prime manifestement exagérée :

- l'importance relative de la prime versée par rapport au revenu et au patrimoine ;
- l'utilité ou non de l'opération pour le souscripteur ;
- le mobile de l'opération.

S'agissant du premier critère, on note que le montant en valeur absolue a peu d'importance. La prime peut s'élever à 70 000 francs ou à plusieurs millions de francs. En revanche, le seuil de l'excès se situe pour le juge à environ 50 % du patrimoine. C'est une tendance observée dans la jurisprudence. On note que l'appréciation se fait rarement par rapport aux seuls revenus du patrimoine.

Le second critère est apprécié par rapport à l'âge et l'état de santé du souscripteur, corroboré par le fait que le décès est rapproché de la souscription. Des âges comme 84, 86 ou 92 ans peuvent conduire à caractériser l'opération d'inutile. Le critère de l'utilité ne joue jamais seul : il est toujours combiné avec le critère de l'importance relative de la prime. L'absence d'utilité est un élément de nature à faire basculer dans l'exagération une prime qui, en valeur absolue, ne l'est pas. Dans un arrêt de la cour d'appel de Riom d'avril 1995, la prime versée correspondait au tiers du patrimoine, mais avait été versée à l'âge de 84 ans. Elle prévoyait la sortie en rente à 92 ans, or l'assuré est décédé quatre jours après la souscription. La cour d'appel note que l'opération était inutile, en conséquence de quoi ce tiers de prime est considéré comme manifestement exagéré.

Le critère du mobile à la souscription, c'est-à-dire l'élément qui a déterminé l'assuré à souscrire, peut légitimer une éventuelle exagération. Par exemple, lorsque le bénéficiaire a rendu des services à l'assuré, bien que la prime avoisine les 50 % du patrimoine ou les dépasse, les cours d'appel estiment qu'il n'y a pas exagération. Parmi les services rendus, on peut citer le fait d'avoir hébergé le souscripteur au cours des dernières années de sa vie. Dans cette affaire, les primes se montaient à 400 000 francs, pour 20 000 francs de revenus mensuels. De tels montants étaient exagérés mais cela n'a pas été jugé comme tel. Une autre affaire jugée par la cour d'appel de Paris en 2000 concerne des primes versées de 7,5 millions de francs, des capitaux décès de 8,3 millions de francs, pour un patrimoine du défunt de 14 millions de francs. Ces primes, qui dépassaient pourtant 50 % du patrimoine, n'ont pas été jugées excessives car ces contrats ont été souscrits dans un but légitime de protection ou de prévoyance. La bénéficiaire était la concubine de l'assuré, lequel était encore marié et vivait depuis une dizaine d'années avec cette personne qui l'a suivi tout au long de sa longue maladie. Par ailleurs, la cour d'appel note que le conjoint légitime et les enfants étaient largement à l'abri du besoin. Les primes n'ont donc pas été considérées comme excessives.

En résumé, l'absence d'exagération par rapport au critère de l'importance de la prime devient exagération lorsqu'elle est inutile du fait de l'âge ou de l'état de santé. Inversement, un but légitime de protection, de prévoyance, ou rémunératoire, permet de considérer comme non exagérée une prime qui aurait pu être considérée comme exagérée compte tenu de son importance.

L'existence d'une libéralité ou l'argument selon lequel il y aurait eu fraude à la réserve héréditaire ne sont pas, pour la cour de cassation, des critères de qualification de prime manifestement exagérée.

b. Quelles sont les conséquences de l'exagération ?

Les primes seront rapportées à la succession, en totalité ou non : la jurisprudence n'est pas claire sur ce point. Dans un arrêt, seule la moitié de la prime est rapportée, car elle représentait plus de la moitié du patrimoine. Dans un autre arrêt, on soustrait de la prime exagérée les frais engagés par le bénéficiaire, et ce n'est que le solde qui est rapportable à la succession. Dans une troisième espèce, on note que la prime est réduite au montant de la quotité disponible. Peut-être que les arrêts seront donc toujours rendus en fonction des circonstances.

Une fois jugé rapportable, fiscalement, c'est bien sûr le montant tel que décidé par le juge du fond qui sera soumis au droit de succession et qui rentrera dans l'actif successoral du souscripteur.

Des interrogations demeurent. A quel moment doit-on évaluer la consistance du patrimoine – au moment du versement de chaque prime ou lors du règlement de la succession ? Quels sont les éléments à prendre en compte dans le patrimoine pour le comparer à la prime versée - patrimoine

financier, patrimoine immobilier, les deux ? Il faut reconnaître que, pour des raisons obscures, le patrimoine immobilier est rarement mis en avant dans les arrêts. Les cours d'appel parlent souvent de "liquidités" dans leur appréciation. Il existe nombre de cas d'espèce sur ces questions.

Ce qui est réjouissant et source sinon de certitude, du moins de sérénité, c'est que le concept de prime exagérée semblait impossible à mettre en œuvre avant 1995. Sept ans après, on voit bien que les choses ont avancé dans ce domaine.

3. Conclusion

Sur certains sujets, les incertitudes ont réellement disparu, comme l'insaisissabilité des contrats d'assurance vie, sujet qui a beaucoup occupé les juristes il y a une dizaine d'années. Un arrêt récent va encore plus loin que les précédents, en affirmant que le droit de rachat ne fait pas naître une créance conditionnelle et à terme de l'assuré sur la compagnie d'assurance, et parle au contraire de créance éventuelle. Cela me semble très positif. D'autre part, un arrêt de la Cour de cassation du 23 janvier 2001 valide pour la première fois l'exercice par le créancier gagiste du droit de rachat en lieu et place du souscripteur. C'est une source de contentement.

Je voudrais aborder également le problème du traitement fiscal et civil des valeurs de rachat dans les successions, qui fait référence à la problématique de l'arrêt Prince-Licat. Aujourd'hui, les choses sont réglées sereinement. Rappelons qu'il existe un consensus entre les notaires d'une part et les assureurs d'autre part, s'appuyant les uns et les autres sur une position fiscale et juridique défendable : le fait de laisser les héritiers décider, au moment du règlement de la succession et en présence du conjoint survivant, du sort des valeurs de rachat. En cas de désaccord, un contentieux peut naître, mais il semble que les notaires parviennent assez bien à régler ce genre de litige. Des lettres types ont été rédigées en commun par les assureurs et les notaires et sont remises aux continueurs de la personne décédée, pour les aider à faire un choix. Ils ont le choix entre mettre la valeur de rachat dans la succession, moyennant impôt, ou ne pas la mettre, ce qui permet une économie de droits de succession, moyennant quoi les héritiers recevront leur part d'héritage plus tard, *via* le deuxième parent. C'est un sujet dont on entend beaucoup moins parler.

Un autre sujet commence à poser de nombreux problèmes : les effets de l'acceptation. La jurisprudence est rare, peu claire, et la doctrine partagée. Aujourd'hui, la plupart des sociétés d'assurance se heurtent à de sérieuses difficultés à ce niveau.

On voit avec un certain contentement un certain nombre de décisions de tribunaux statuer sur des cas situés à l'intersection entre le droit des assurances et le droit civil, notamment le droit des libéralités. Les tribunaux traitent ces questions dans le sens du droit des assurances et non systématiquement dans le sens du droit civil, en tenant compte de la spécificité du contrat d'assurance. A titre d'exemple, un arrêt de cour d'appel au sujet de la représentation dans les clauses bénéficiaires indique que la représentation n'est pas systématique dans ces clauses, s'agissant d'un contrat d'assurance vie soumis à une législation spécifique exorbitant du droit commun. Si la représentation n'est pas prévue dans la clause bénéficiaire, elle n'a pas lieu. En l'espèce, l'assureur a été condamné pour manquement à son devoir de conseil, car la représentation n'était pas écrite. Elle n'a donc pas eu lieu, et l'une des personnes représentant son père décédé n'a pas reçu ce qu'elle aurait dû. Elle a obtenu gain de cause. L'assureur a donc dû payer une deuxième fois à la petite-fille de l'un des enfants qui était désignée bénéficiaire sans cette représentation.

De même, on a longtemps dit que l'on pouvait appliquer les règles de la révocation des libéralités entre époux, lorsque le conjoint était désigné bénéficiaire, notamment bénéficiaire acceptant. Le souscripteur pouvait révoquer ce bénéficiaire acceptant conjoint en application des règles du code civil relatives aux libéralités entre époux. L'arrêt Noguer ne dit pas cela du tout et affirme qu'il convient d'appliquer les règles civiles, en tout cas pas nécessairement les règles relatives aux libéralités entre époux dans le cadre du droit commun. En l'espèce, le bénéficiaire acceptant conjoint n'était pas révocable car il avait été désigné à titre rémunérateur. Peut-être s'agissait-il de commerçants.

Voilà un panorama des sujets porteurs de certitudes et d'incertitudes.

Sandrine LEMOINE

Je vous remercie. Les sociétés d'assurance ont pris conscience des zones d'incertitude et la FFSA a émis des recommandations à l'intention de ses membres concernant la rédaction des contrats. Vont-elles dans le sens de plus de certitudes juridiques ?

Odile BOITTE

Je pense que oui. Il ne devrait plus y avoir de difficultés de ce point de vue. L'autre volet de cette recommandation concerne les conseils pratiques donnés à la souscription aux personnes de plus de 85 ans. La recommandation ne les interdit pas, mais demande simplement un examen attentif. Je ne sais pas où en est chaque compagnie dans l'application de cette recommandation, mais la jurisprudence se situe dans la ligne : c'est du bon sens que de ne pas prendre de souscription lorsque l'assuré est malade, à l'hôpital ou dans un état tel que son décès est imminent. En effet, sous l'angle fiscal ou purement civil, un contentieux est probable.

Sandrine LEMOINE

Nous vous remercions. Jérôme Cornu va nous faire un point de conjoncture. Ces derniers mois, la FFSA a constaté une corrélation forte entre le chiffre d'affaires de l'assurance vie et l'évolution du CAC 40. Que faut-il en penser ? Quelles sont vos prévisions dans les mois à venir ?

II. Les assurances de personnes en 2002 : peut-on espérer une reprise durable ?

Jérôme CORNU

1. Introduction

J'ai volontairement axé mon intervention sur le court terme, sachant que le propos de Bruno Séjourné concerne un horizon plus lointain.

L'assurance vie s'inscrit certes sur une longue période, mais également à très court terme. A la FFSA, nous avons beaucoup de difficultés à répondre aux demandes de nos adhérents sur l'évolution du marché. Même à un trimestre près, les incertitudes concernant les paramètres

d'assurance vie sont très fortes. Le pallier franchi hier par le CAC 40, équivalent au niveau du 8 octobre 1998, sont des éléments que nous étudions et que nous tâchons de comprendre. Je vais tenter de vous les présenter.

Toute analyse prospective nécessite une analyse du passé. En début d'après-midi, Philippe Sigogne vous expliquera que la compréhension des évolutions récentes est nécessaire pour anticiper celles de l'avenir. Nous allons faire la même chose en termes d'assurance.

Un graphique est projeté, relatif à l'évolution des assurances de personnes depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

Premièrement, aurait-on pu imaginer multiplier par 10 la collecte en termes d'assurance de personnes en 20 ans ? Vous connaissez les raisons de cette évolution. Deuxièmement, qui aurait pu imaginer au cours des années 1995 les évolutions depuis 1997, avec une rechute en 1998, une remontée en 2000, une baisse en 2001, une stabilité sur le premier semestre 2002 ?

C'est pour la FFSA le cœur de nos préoccupations : où va-t-on ? Va-t-on poursuivre cette tendance en matière d'assurance vie ? La réponse est non. Mais connaissons-nous la stabilité, ou la descente, et à quelle vitesse ? Je tâcherai de répondre sur les 18 mois à venir.

J'axerai mon intervention sur deux points.

D'une part, le chiffre d'affaires est-il le bon indicateur du succès de l'assurance vie ? Je vous réponds tout de suite par la négative. Dans ce cas, quel est le bon indicateur ?

D'autre part, quels sont les déterminants qui nous permettent de faire de la prospective à cet horizon de 12-18 mois ? Je vous présenterai un modèle que nous avons mis en œuvre à la FFSA.

2. Quel est le bon indicateur du succès de l'assurance vie ?

Toute prospective requiert une analyse du passé. 1998 correspond véritablement à une année charnière en termes d'évolution de l'assurance de personnes et d'assurance vie. La tendance qui remonte à 1985 s'est brutalement cassée en 1998. Depuis lors, on peut envisager une course semi-logarithmique montante, mais dans de moindres proportions. Ces trois dernières années détiennent toutefois le record en assurance vie en termes de collecte. Mais cet indicateur est-il significatif ?

Pour répondre à cette question, je m'intéresserai aux prestations : ce que les assureurs vie paient à leurs assurés, essentiellement en assurance vie. Il semble que ces prestations aillent croissant, ce qui est logique compte tenu de la croissance passée du portefeuille. Les sorties sont proportionnelles à la collecte des années précédentes.

On note cependant un palier entre 1996 et 1997, à la suite de l'allongement de la durée fiscale des contrats d'assurance vie de 6 à 8 ans. Les sorties sont très importantes en 1998. En revanche, on constate en 2000 des prestations très élevées, et une explosion au cours des trois dernières années : un certain nombre de clients ont transféré leurs contrats en euros ou en francs vers des contrats en unités de compte.

Dans tous les cas, la croissance est forte. Elle a plus que doublé en 10 ans, elle est bien supérieure aux cotisations, et se poursuit, ce qui n'est pas sans conséquences sur la collecte nette. A fin juillet,

les assureurs ont réellement collecté autant que l'année 1994, autant que 1995 ou 1999, même autant que toutes les années passées. Vous allez m'objecter que le chiffre est supérieur. Certes. Mais pour quelle raison ? L'année 2000 est marquée par les effets de la décollecte des PEP bancaires. La Bourse a également joué, mais sans elle, les détenteurs de PEP bancaires se seraient de toute façon orientés vers les supports francs ou euros des contrats multi-supports. 2000 se situe donc certes un peu au-dessus. Mais 1996 et 1997 sont marquées par l'absence de sortie pour des raisons fiscales. En revanche, l'année 1998 a fait l'objet de plus de sorties. La collecte nette a donc baissé.

Si l'on corrige les chiffres de l'effet fiscal, et du " 13^{ème} mois de 1997 " induit par la modification de la fiscalité de l'assurance vie au 1^{er} janvier 1998, et hors effet PEP en 2000, les assureurs vie collectent en net autant qu'il y a 8 ans. Je trouve que c'est positif. Cela représente tout de même 33 milliards d'euros, soit un tiers de l'épargne nette des ménages, qui est de 100 milliards d'euros. C'est considérable. L'année 2002 est plutôt bonne, à +2 % depuis le début de l'année. le mois de juillet n'a pas été très bon, sachant toutefois que juillet 2001 avait été exceptionnellement élevé.

3. Prospective : les déterminants du marché vie

a. Présentation d'un modèle

S'agissant de la prospective, nous avons créé un petit modèle qui fonctionne bien.

Un modèle est projeté, mettant en évidence quatre variables : les prestations versées, les flux nets de collecte des PEP bancaires, les flux nets de collecte des liquidités, et surtout le CAC 40, auquel est affecté un coefficient très élevé.

Ces quatre variables expliquent le développement de l'assurance vie dans les 18 mois. Les chiffres sont indiqués en variation, parce que nous ne nous intéressons pas à la tendance de l'assurance vie, que nous connaissons. C'est la variation de croissance qui explique les évolutions de la courbe : les quatre variables exprimées sur le modèle.

Quelles sont les prévisions d'ici fin 2002 et 2003 ?

- **première variable : les prestations versées**

Les prestations sont très fortes depuis le début de l'année. Elles constituent un élément favorable pour la croissance de l'assurance vie.

- **deuxième variable : les PEP bancaires**

En 2002, la décollecte est moins forte que les deux années précédentes. Ce n'est donc pas très bon. L'écart entre 2001 et 2000 a été énorme. En 2001, l'assurance vie a baissé de 7 %, dont 6 points résultent uniquement des transferts de PEP. 2002 s'inscrit donc dans une tendance plus favorable par rapport à 2000.

- **troisième variable : les liquidités**

En 2002, vos clients s'orientent moins en 2002 vers les liquidités qu'en 2001, ce qui est positif.

- **quatrième variable : le CAC 40**

L'évolution du CAC 40, très négative en 2002, avec un niveau inférieur à 3 000, entraîne toutes nos prévisions vers le bas. Cette tendance a eu de nombreuses répercussions en termes de transfert d'épargne, de réemploi de contrats, sur le choix des supports. En termes de collecte, les clients investissent beaucoup moins sur les supports unités de compte de nos contrats qu'il y a deux ans.

b. Perspectives

Que se passera-t-il pour les années à venir, sachant que l'évolution sur les supports en unités de compte est également corrélée à celle du CAC 40 ?

Nous avons prévu en fin d'année une croissance de 1 à 10 % pour l'année en termes de chiffre d'affaires et de 9 à 12 % en termes de provisions mathématiques. Je dois cependant reconnaître que nous avons prévu un CAC 40 stable par rapport à fin 2001, ou en croissance de +25 %. Or nous en sommes à -30 %. Pourtant, le chiffre d'affaires continue de croître, à +2 %, de même que les provisions mathématiques, dans une moindre proportion. Pourquoi la demande en assurance vie reste-t-elle aussi forte alors que tous les éléments, notamment boursiers, montrent que la situation devrait être plus difficile ?

Il n'existe pas de véritable placement concurrent aujourd'hui. Quel produit financier serait plus rentable que l'assurance vie ? Seul l'immobilier a valeur de concurrent. Le caractère très bas des taux constitue un élément important mais ne joue pas pour l'instant sur la collecte en assurance vie. Tous les facteurs habituels de la demande sont encore présents. Il n'y a aucune crainte à avoir en termes de fiscalité. La rentabilité des supports euros vaut pour 2002, mais nous savons que ce ne sera pas le cas en 2003. On verra donc apparaître un facteur nouveau dans le choix de placements de vos clients. La motivation retraite est toujours forte, mais il faut veiller aux fonds de pension. Les produits sont divers, les réseaux efficaces, etc.

Les déterminants fondamentaux de l'assurance vie sont présents et ne sont pas modifiés. En revanche, les variations sur moyenne et courte période sont présentes.

Peut-on parler de reprise durable ? On ne peut pas véritablement parler de reprise. On n'observe pas de reprise en chiffre d'affaires mais surtout, on note une baisse ou une stabilité de la collecte nette. Celle-ci conserve un bon niveau, mais on ne peut parler ni de reprise, ni de croissance.

En revanche, les provisions mathématiques continuent à progresser fortement, malgré un ajustement ACAV considérable. L'ajustement ACAV correspond à la moins-value potentielle des placements boursiers sur les contrats UC. Elle est de l'ordre de -25 milliards d'euros par an sur un stock total de 700 milliards d'euros. Je vous laisse imaginer l'effet.

Je vous livre un deuxième indicateur : en un an, les assurés vie qui ont des contrats en UC ont potentiellement autant perdu en montant que tous les autres détenteurs de contrats d'assurance vie sous support euros (qui sont bien plus nombreux). Lorsque l'ajustement ACAV sera perçu par vos clients, on peut s'attendre à des perturbations importantes au niveau des provisions mathématiques. Selon moi, le danger de l'assurance vie correspond aujourd'hui au déstockage des contrats existants, plus qu'à la collecte.

Pour 2002, nous prévoyons donc 0 à 2 % de croissance, mais sommes beaucoup plus optimistes en 2003.

Tout d'abord, plusieurs conjoncturistes prévoient une reprise du CAC. Ensuite, l'indicateur du rendement des contrats en euros n'est pas très favorable. Il se situe à 5 % et risque de baisser au moins d'1 point, voire de 1,5 points. Le développement de l'épargne salariale constitue un troisième élément d'incertitude. Elle ne constitue pas, pour l'instant, un produit concurrent de l'assurance vie. Elle connaît une évolution parallèle à celle des contrats retraite entreprise, mais a beaucoup souffert de la chute de la Bourse en 2001. Peut-être deviendra-t-elle à l'avenir un produit concurrent, mais pas en 2003.

Une grande interrogation demeure : les fonds de pension, les produits de retraite complémentaire. Nous avons abordé le sujet hier lors d'une réunion interne à la FFSA. Les assureurs individuels ou collectifs sont très partagés sur le sujet, et s'interrogent réellement sur la position que doit adopter la profession à ce propos. Citons un chiffre : le besoin de financement en retraite d'ici 2040 s'élève à 2 500 milliards d'euros. Si les Français épargnaient deux tiers de leurs placements financiers pendant 40 ans sur des fonds de pension, cela permettrait tout juste de financer les retraites en 2040. Or cela correspond exactement à ce que les Français épargnent aujourd'hui sur l'assurance vie. Ainsi, les fonds de pension sont perçus par les assureurs comme des produits concurrents. L'inquiétude est donc réelle. Cela étant, les fonds de pension ne seront pas lancés avant 2004. Le Gouvernement n'abordera pas la question avant 2003, mais une influence est peut-être à prévoir en fin d'année.

4. Conclusion

Je terminerai par une note positive. Si l'épargne financière des ménages se monte à 100 milliards d'euros depuis quelques années, l'assurance vie va certes baisser en termes de placement financier des ménages, mais par rapport à la collecte nette, il faut ajouter les intérêts crédités sur les contrats en cours. Rappelons que les intérêts sur produits financiers sont imputés en termes de placements. Ainsi, l'assurance vie se situe en 2002 et 2003 au-delà des 50 %. La collecte sera donc positive en termes de placement financier.

En fin de compte, aucune inquiétude véritable n'est à avoir sur l'assurance vie à l'horizon 2003. La grande question sera posée en 2004, avec les fonds de pension et des incertitudes à plus long terme, à horizon 2010.

Sandrine LEMOINE

Je vous remercie. On peut avoir la certitude que l'assurance vie est aujourd'hui le placement préféré des Français. Mais qu'en sera-t-il demain, compte tenu de ce que l'épargnant moyen entend dans la presse ? L'effondrement des cours de Bourse des sociétés d'assurance n'est-il pas de nature à ébranler cette confiance en l'assurance vie ? Ne peut-on pas donner aux épargnants quelques arguments attestant de la solidité et de la fiabilité de l'assurance vie en France ?

Jérôme CORNU

En tant que FFSA, je peux difficilement douter de la solidité financière des sociétés d'assurance vie. Jusqu'à 2001, il n'y avait aucun danger d'insolvabilité de quelque société d'assurance vie en France que ce soit. Tous nos ratios montrent que la gestion financière des contrats d'assurance vie en France est totalement sécurisée. Il est clair que l'évolution de la Bourse, le rendement des actifs et leurs répercussions en termes de plus-values et moins-values latentes vont nécessairement jouer en termes de solvabilité. En tout cas, il n'y a aucune crainte à avoir. La gestion financière des assureurs vie, leurs règles prudentielles et la gestion de leurs contrats en attestent.

Les apporteurs d'affaires que vous êtes peuvent toutefois surveiller les rendements offerts sur les contrats existants, notamment pour les contrats en euros. Il y a eu des abus en 2001, avec des rendements offerts supérieurs à ce que leurs rapportaient leurs actifs. Les compagnies peuvent se le permettre pendant une année, mais ce n'est pas viable à long terme. Je souhaite donc que les sociétés d'assurance vie se montrent raisonnables en 2002 et ne cherchent pas, pour des raisons concurrentielles, à offrir des rendements à des taux supérieurs à ce qu'elles peuvent récolter sur les marchés financiers. Cela pourrait avoir des conséquences à moyen terme.

Je ne parle pas des normes IAS, dont je ne suis pas spécialiste. En outre, ce sujet est extrêmement sensible. Mais si les règles comptables devaient changer, nous pourrions connaître des surprises au niveau de la solidité financière de certaines sociétés. Le changement est prévu pour 2005, voire 2007 ou 2008. Nous aurons l'occasion d'en reparler.

Sandrine LEMOINE

Je vous remercie d'avoir accepté de répondre à ces questions particulièrement délicates. Bruno Séjourné va nous présenter une prospective à l'horizon 2010 et mesurer l'impact démographique sur la protection des encours d'assurance vie.

III. Prospective à l'horizon 2010**Bruno SEJOURNE**

Je dois me livrer devant vous à un exercice héroïque : une prospective à l'horizon 2010. Les bouleversements démographiques qui nous attendent en France et dans toutes les économies occidentales sont suffisamment massifs pour que l'on soit obligé de mener une réflexion sur les conséquences que ces changements peuvent avoir. Cela vaut au niveau macroéconomique comme au niveau de l'assurance vie. Il est préférable de se tromper et d'avoir des pistes de réflexion pour l'avenir, que de ne pas évoquer ce sujet.

1. Les facteurs du succès de l'assurance vie

On peut donner quatre raisons au succès de l'assurance vie en France, comme chez nos voisins européens.

- **les coups de pouce fiscaux**

Ils ont aidé au développement de l'assurance vie partout en Europe, où les pouvoirs publics avaient pour l'essentiel la volonté de développer une épargne longue, qui présentait l'avantage d'absorber les émissions massives du bon du Trésor.

- **le développement de la bancassurance**

Ce phénomène a permis une forte extension des réseaux de distribution, et un accroissement de la concurrence, ce qui semble assez sain. Il en est résulté le troisième point : l'innovation.

- **l'innovation**

Les assureurs et ceux qui commercialisent les produits d'assurance ont montré dans ce domaine leurs capacités en la matière.

- **les craintes que font peser les évolutions démographiques sur les systèmes de retraite traditionnels**

Au niveau européen, la problématique des retraites se situe au cœur du développement de l'assurance vie, et plus généralement de l'ensemble des formes de l'épargne de prévoyance (assurance vie et fonds de pension).

2. Une position française intermédiaire

Considérons les statistiques : on observe une relation inverse entre la part de l'assurance vie et des fonds de pension dans le patrimoine financier des ménages, et le niveau de couverture assuré par le régime de base de l'assurance vieillesse des différents pays. Pour simplifier, on trouve d'un côté les Pays-Bas et le Royaume-Uni, où la retraite de base ne représente pas plus de 30 % du salaire. Ces pays sont des poids lourds de l'épargne de prévoyance. A l'autre extrémité, on trouve les pays du Sud : l'Espagne ou l'Italie ont une préférence marquée pour la solidarité intergénérationnelle et un développement encore embryonnaire de l'épargne de prévoyance.

La France se situe dans une position intermédiaire, avec une assurance vie qui a connu une forte croissance, mais pas de fonds de pension.

Même dans les pays comme l'Espagne ou l'Italie, ou la France, caractérisés par une forte couverture des régimes par répartition, l'évolution du rapport retraités/actifs fait peser à l'avenir de lourdes craintes sur la pérennité du système. Ces pays du sud de l'Europe sont aujourd'hui en phase de rattrapage pour l'épargne de prévoyance.

3. Les conséquences à attendre du vieillissement démographique

S'agissant de l'avenir, nous nous interrogerons sur un aspect crucial : les conséquences à attendre du vieillissement démographique pour l'activité des assureurs du marché français et ce, à l'horizon 2010. *A priori*, ces conséquences sont de deux ordres.

On peut en premier lieu se demander s'il existe, toutes choses égales par ailleurs, une relation solide entre l'évolution des structures démographiques et le besoin de détenir des contrats d'assurance vie. Si cette relation est suffisamment forte, elle pourrait impliquer des répercussions sur les encours futurs. De manière plus indirecte, il convient de s'interroger sur les conséquences du vieillissement

sur l'environnement du marché de l'assurance vie et, plus précisément, du point de vue de l'émergence de produits concurrents.

a. La relation entre l'évolution des structures démographiques et l'assurance vie

Aujourd'hui, les données d'enquête semblent montrer des taux de détention particulièrement élevés chez les jeunes retraités en matière d'assurance vie. Mais si l'on se place dans une évolution dynamique, il semble cependant que la montée en puissance de l'assurance vie depuis 1982 résulte avant tout de l'équipement progressif des "actifs d'âge mûr". Sur un plan macro-économétrique, on a mis en évidence, chez CDC IXIS, une relation quantifiée entre la croissance de l'encours de l'assurance vie et l'évolution de la part des 40-59 ans dans la population totale. Cette classe d'âge fournit le plus d'informations.

La part de cette classe d'âge a nettement progressé depuis une décennie : elle est passée de 23 à 26 % entre 1990 et 2000, et continuera, selon les prévisions de l'INSEE, de croître jusqu'en 2005-2006, avec un maximum un peu inférieur à 28 %. A partir de 2005-2006, cette part commencera à diminuer, au fur et à mesure que les générations du baby boom atteindront l'âge légal de la retraite.

Je précise que, même en 2010, nous connaissons encore un niveau de ce taux supérieur à son niveau actuel. Si l'on traduit ces prévisions en termes de population, on peut faire des simulations en matière d'encours, simulations qui suggèrent que notre encours d'assurance vie va bénéficier jusqu'en 2010 de cet effet démographique.

Un graphique est projeté.

La courbe permet de comparer l'encours attendu avec celui que l'on aurait obtenu avec une structure démographique figée à situation de 2001, donc sans prendre en compte la croissance de la part des 40-59 ans dans la population totale. Vous constatez que notre effet démographique sera maximum vers 2006, date à laquelle le surcroît d'épargne investi en contrats d'assurance vie représenterait de l'ordre de 100 milliards d'euros, à rapporter à une prévision totale de 1 065 milliards d'euros. L'effet n'est donc pas négligeable sur les encours. Le recul de la part des 40-59 ans réduira ensuite cet excédent aux alentours de 60 milliards d'euros en 2010, pour un encours supérieur à 1 320 milliards d'euros.

Si l'on se concentre sur cette seule relation, et à condition que les comportements observés depuis 20 ans se prolongent, la démographie aura un effet positif jusqu'à 2010. Son effet sera ensuite négatif, au fur et à mesure de la réduction de la part des 40-59 ans.

b. Le développement des produits concurrents sur le marché de l'épargne retraite

Aujourd'hui, des réflexions sont conduites à la FFSA et ailleurs sur l'avenir du marché de l'épargne de prévoyance. Deux scénarios sont envisageables. Le premier concerne la création d'un marché d'épargne retraite individuel, c'est-à-dire de fonds de pension. J'écarterai momentanément cette hypothèse, qui comprend des inconnues trop fortes.

Le deuxième scénario est celui du *statu quo*, avec la création d'aucun dispositif nouveau sur le marché de l'épargne de prévoyance. Même dans ce cas, il faut cependant s'interroger sur les conséquences à attendre de la réforme du 18 février 2001 concernant l'épargne salariale. Celle-ci

n'est pas assimilable complètement à de l'épargne retraite, mais l'assurance vie non plus, et on retrouve des déterminants communs.

Il est en revanche certain que l'épargne salariale commence à se placer sur le marché de l'épargne retraite pour les salariés d'âge mûr, qui préparent leur départ à la retraite. Cela touche un public non négligeable, avec des patrimoines importants à cet âge. Trois aspects de la réforme sont à retenir :

- la mise en place des PEI, qui facilitera l'extension de l'épargne salariale à l'ensemble des PME ;
- l'accroissement progressif de la diffusion du produit ;
- la création des PPESV, facteur d'allongement de l'épargne salariale – on se rapproche progressivement d'une logique d'épargne retraite ;
- l'extension de l'épargne salariale à la grande majorité des chefs d'entreprise, ce qui permettra de briser certaines réticences.

Le développement qualitatif de l'offre de produits d'épargne salariale, l'extension des réseaux de distribution, l'accroissement du nombre de clients potentiels sont des éléments qui ne sont pas sans rappeler l'origine du développement de l'assurance vie il y a 20 ans. Nous avons donc tenté de rapprocher le développement de l'épargne salariale du processus de développement de l'assurance vie. Sur un plan technique, une méthodologie simple permet de réaliser des prévisions d'encours d'ici à 2010.

Nous anticipons un développement conséquent à l'horizon 2040. Pour 2010, on observerait déjà une progression assez sensible de l'encours, à plus de 200 milliards d'euros contre 53 milliards d'euros aujourd'hui pour les FCPE. Cette croissance devient donc significative, et se fera avec de l'épargne nouvelle, mais on ne peut imaginer que l'assurance vie n'en subira pas, pour une part, les conséquences. En 2010, selon notre modèle, l'encours de l'assurance vie serait inférieure de 60 milliards d'euros à ce qu'il aurait été sans la réforme Fabius. Cette somme est à rapprocher d'un encours très élevé. L'impact est donc faible mais constitue néanmoins un élément de concurrence.

4. Conclusion

Ces informations ont pour objectif de servir de points de repère pour l'avenir, sachant que le degré de précision de ces prévisions est sujet à discussion. Mais concentrons-nous sur notre problématique.

Les inconnues portent moins sur la démographie, malgré la reprise récente de la natalité, que sur l'évolution des comportements des épargnants. Pour réaliser ces prévisions, nous nous sommes basés sur l'étude des comportements passés. Or jusqu'à présent, les comportements des épargnants français est assez éloigné du concept du cycle de vie. Ce concept stipule une accumulation pendant la vie active, et une consommation progressive du capital accumulé pendant la période de retraite. En France, non seulement les retraités français ne rognent pas leur capital, mais en plus ils continuent à épargner. L'assurance vie constitue de ce point de vue un symptôme intéressant. Ni les taux d'équipement, ni les encours moyens ne baissent au-delà de 60 ans : ils semblent même augmenter. Cela signifie que les retraités utilisent l'assurance vie pour des motifs de transmission.

Or on peut légitimement s'interroger sur la pérennité d'une telle utilisation de l'assurance vie. En effet, si comme on peut s'y attendre, les ressources traditionnelles des retraités venaient à baisser au cours des prochaines années, ils pourraient ponctionner davantage leur patrimoine financier, notamment leurs contrats d'assurance. Il faut donc s'interroger sur les sorties à venir. Une récente enquête de la FSSA indique que le premier objectif des souscripteurs actuels de contrats d'assurance vie est bien la constitution d'un complément de retraite. Cela signifie que les prévisions que j'ai mises en évidence seront probablement un majorant de ce que sera l'encours d'assurance vie à l'horizon 2010.

Cela ne signifie pas qu'il n'y aura pas d'activité pour les assureurs.

Sandrine LEMOINE

Il y aura probablement une diminution des encours. Je vous remercie et vous propose d'écouter Peter Schonewille.

Rappelons que l'objectif de la Commission Européenne est de limiter au maximum l'entrave à la mobilité des personnes au sein de l'espace européen.

IV. L'élimination des obstacles fiscaux aux prestations transfrontalières de retraites professionnelles

Peter SCHONEWILLE

C'est un grand honneur et un privilège d'intervenir au sein d'une telle assemblée et je remercie les intervenants de m'avoir invité. J'ai pour tâche de vous présenter les dernières évolutions au niveau européen en ce qui concerne le régime fiscal des retraites professionnelles et des produits d'assurance vie.

Je prendrai comme point de départ la communication sur l'élimination des obstacles fiscaux aux prestations transfrontalières de retraites professionnelles, émise par la Commission européenne en avril dernier, à l'instigation du commissaire Bolkestein. Le texte de cette communication peut être consulté sur le site de l'Union européenne, www.europa.eu.int à la page de la DG Fiscalité et Union douanière.

En tant que membre de l'unité chargée de l'imposition directe à la DG Taxud, je vous donnerai un bref aperçu des principaux éléments de la communication, en m'efforçant de rester sur un plan le plus pratique possible.

Permettez-moi de vous livrer un résumé des principales idées de mon intervention. A l'avenir, les prestataires étrangers auront la possibilité de concurrencer les acteurs nationaux sans être tenus de s'implanter au niveau local, que ce soit pour les retraites professionnelles ou pour l'assurance vie. Cette disposition fera peut-être une concurrence accrue sur les marchés nationaux, ce qui profiterait aux prestataires les plus performants et, de ce fait, aux consommateurs. Elle est également susceptible de donner lieu à la création de grand fonds de pension paneuropéen, ce qui profiterait considérablement aux multinationales, qui n'auraient plus à mettre en place des fonds de retraite nationaux dans les différents Etats membres dans lesquels elles sont actives. Enfin, elle offrirait des

avantages importants aux travailleurs migrants, qui auraient la possibilité de conserver les polices souscrites auprès de leurs prestataires de retraite professionnelle ou d'assurance vie d'origine, bien qu'ayant déménagé dans un autre Etat membre pour y commencer un nouvel emploi.

J'en viens maintenant à la teneur de la communication.

Elle comporte quatre parties :

- une analyse juridique ;
- des recommandations pour améliorer l'échange d'informations entre Etats membres en cas de prestations transfrontalières de retraites ;
- une propositions avancée par l'industrie pour la création de fonds de retraite paneuropéens ;
- une recommandation d'ordre général sur l'application du principe EET (cotisations exonérées, revenus des investissements et plus-values de l'institution de retraite exonérées, prestations taxées) et sur les principes à respecter en cas de double imposition.

Des quatre parties, l'analyse juridique est sans doute celle qui vous concerne le plus.

A l'heure actuelle, l'obstacle fiscal le plus important auquel se heurtent les prestataires transfrontaliers de retraites professionnelles et d'assurance vie réside dans l'absence de traitement fiscal des cotisations de retraite et d'assurance vie versées à des organismes étrangers. Autrement dit, ces cotisations sont le plus souvent déductibles des impôts lorsqu'elles sont versées à des organismes nationaux, mais ne le sont pas lorsqu'elles sont versées à des organismes étrangers.

Cette disparité favorise ainsi le cloisonnement des marchés nationaux, ce qui est contraire au principe du Marché unique, au cœur du traité de la Communauté Européenne.

La Commission a examiné la jurisprudence en la matière ; je me propose de vous présenter une rapide synthèse de ses conclusions.

J'évoquerai tout d'abord l'affaire Bachmann, référencée sous le numéro C-204/90, sur laquelle la Cour de justice s'est prononcée en 1992. Monsieur Bachmann, un Allemand qui avait déménagé en Belgique, souhaitait déduire ses cotisations à un régime allemand de ses revenus imposables en Belgique. La Belgique avait refusé. La Cour de Justice a estimé que cette décision était recevable, invoquant le " principe de cohérence ", qu'elle n'avait d'ailleurs jamais cité auparavant. Ce principe n'a jamais été tout à fait clair à mes yeux ; en revanche, il m'apparaît clairement que la Cour n'a examiné cette affaire que du point de vue national. Elle a estimé que la position belge était cohérente, puisqu'elle partait du principe que la Belgique aurait exonéré les prestations si les cotisations n'avaient pas été déductibles et, inversement, qu'elle aurait imposé les prestations si les cotisations avaient été déductibles. Etant donné que Monsieur Bachmann allait probablement prendre sa retraite en Allemagne, la Belgique risquait de ne pas pouvoir imposer les prestations. Ce raisonnement a privé Monsieur Bachmann de la déduction d'impôts. Cependant, cet arrêt a été souvent critiqué, la Cour n'ayant pas tenu compte du traité fiscal qui liait la Belgique à l'Allemagne.

Dans l'arrêt Wielockx (affaire C-80 :94), la Cour s'est trouvée dans un cas de figure semblable. Monsieur Wielockx, un Belge travaillant aux Pays-Bas, s'est vu refuser une déduction d'impôts pour la constitution d'une retraite réservée aux créateurs d'entreprise. Les Pays-Bas ont rappelé l'argument de la cohérence, utilisé dans l'arrêt Bachmann. Seulement, cette fois-ci, la Cour s'est penchée sur le traité fiscal bilatéral entre les Pays-Bas et la Belgique, qui attribuait le droit d'imposition des prestations au pays de résidence. La Cour a estimé que le traité fiscal bilatéral assurait une cohérence, non pas au niveau national, mais au niveau international. Autrement dit, en signant un accord fiscal avec la Belgique, les Pays-Bas avaient, de leur plein gré et en connaissance de cause, cédé leurs droits d'imposition à la Belgique et ne pouvaient donc plus invoquer la cohérence. En effet, les Pays-Bas ne pouvaient pas imposer les prestations de retraite lorsque Monsieur Wielockx prendrait sa retraite en Belgique. Monsieur Wielockx a obtenu sa déduction d'impôts.

La décision de la Cour de Justice dans l'affaire Danner (C-136/00), qui doit être rendue d'ici deux semaines, le 3 octobre, sera très intéressante. Dans cette affaire, il s'agit une nouvelle fois d'un Allemand, qui a migré en Finlande il y a de nombreuses années, mais souhaite conserver son régime de retraite en Allemagne. Comme la Belgique, la Finlande refuse les déductions d'impôts de cotisations transfrontalières. La Cour finlandaise en a référé à la Cour de justice européenne au Luxembourg.

L'avocat général Jacobs, de la Cour de Justice, a donné son avis le 21 mars de cette année, se ralliant en tous points à Monsieur Danner et à l'analyse juridique de la Commission. Dans la majorité des cas, la Cour se conforme à l'avis juridique de l'avocat général. J'espère qu'il en sera de même cette fois-ci.

Dans sa communication, la Commission s'engage à " passer au crible les réglementations nationales adoptées par les Etats membres dans ce domaine ", et à " prendre les mesures nécessaires ". Elle pourra notamment engager des procédures juridiques à l'encontre des Etats membres devant la Cour. La commissaire Bolkestein a néanmoins précisé que de telles procédures ne constituent pas une fin en elles-mêmes. S'il préfère voir la Commission résoudre les questions des Etats membres sans faire appel à la Cour, il n'écarte pas la possibilité d'une action juridique de la part de la Commission. Une décision favorable à la Commission dans l'affaire Danner nous permettrait d'avancer considérablement dans la lutte contre la discrimination en matière fiscale, qui existe aujourd'hui dans la réglementation des Etats membres.

Il convient peut-être d'expliquer que l'analyse juridique de la Commission fait la distinction entre travailleurs mobiles et travailleurs sédentaires. Ces derniers demeurent à l'intérieur d'un Etat membre donné. Autrement, ils ne sont pas mobiles. Dans le cas des travailleurs sédentaires, seule la liberté de proposer des services au titre de l'Article 49 du Traité de la Communauté européenne est en jeu. Pour les travailleurs mobiles, il s'agit également de préserver la libre circulation des travailleurs, citée dans l'Article 39.

Relativement aux travailleurs sédentaires, la Commission estime qu'avant de prendre en compte une adhésion à un régime étranger, l'Etat membre peut exiger que ce régime remplisse des conditions fiscales proportionnelles, ayant trait, par exemple, à la nature et au montant des prestations, à l'âge de la retraite ou aux qualifications des ayant droit. Sans cette disposition, les travailleurs pourraient se soustraire à la réglementation nationale en s'affiliant à un régime étranger, et priveraient de ce fait les Etats membres du droit de formuler une législation fiscale pour ses citoyens. Les travailleurs n'auraient alors qu'à choisir le régime le plus avantageux.

Le cas de travailleurs déjà affiliés à un régime approuvé du point de vue fiscal dans leur Etat d'origine et migrant dans un autre Etat membre est différent. Il s'agit alors de travailleurs mobiles. D'après la Commission, l'Etat membre d'arrivée ne peut refuser une déduction d'impôts sur les cotisations versées au régime étranger sous prétexte que ce régime ne remplit pas les critères définis. Même dans l'arrêt Bachmann, la Cour avait affirmé qu'un Etat membre ne peut obliger un travailleur mobile à résilier son contrat avec un assureur dans son Etat d'origine pour pouvoir bénéficier d'une déduction d'impôts, cette obligation constituant une entrave à la libre circulation. Ainsi, la libre circulation des travailleurs a préséance sur le droit d'application de la législation fiscale des Etats membres.

Afin de ne négliger aucun détail des conséquences de l'analyse juridique de la Commission, il convient d'ajouter l'élément suivant : la communication soutient que le montant de la déduction d'impôt transfrontalière pour les travailleurs mobiles doit être identique à celui auquel ils auraient droit s'ils cotisaient au régime national, en vertu du principe de l'égalité de traitement. Par voie de conséquence, un travailleur mobile ne pourrait pas bénéficier d'une déduction supérieure à celle d'un travailleur sédentaire dans l'Etat membre d'arrivée.

La question des obstacles fiscaux à la transférabilité du capital de retraite est tout à fait distincte de celle des obstacles fiscaux à l'adhésion transfrontalière à des régimes de retraite ou d'assurance vie. Lorsqu'un travailleur quitte un employeur implanté dans un Etat membre pour rejoindre un employeur implanté dans un autre Etat membre, il peut être intéressant de transférer le capital de retraite accumulé dans le premier régime de retraite vers le nouveau régime de retraite, pour le salarié comme pour les organismes prestataires. Il convient de noter que, même lorsqu'il s'agit d'un mouvement à l'intérieur d'un Etat membre donné, le transfert de capital accumulé peut se révéler difficile, voire impossible.

Néanmoins, il arrive que la réglementation fiscale nationale soit contraire aux dispositions du Traité en ce qui concerne la libre circulation des travailleurs et/ou la libre circulation du capital. Ce serait le cas si un Etat imposait la valeur du capital de retraite lors d'un transfert transfrontalier, alors qu'il n'aurait pas perçu d'impôts pour un transfert sur son territoire, et alors qu'il applique le principe de l'imposition des prestations de retraite pour les résidents dans ses traités relatifs à la double imposition. Le niveau d'imposition du transfert risquerait alors d'être disproportionné. En effet, l'Etat en question ne pourrait pas imposer les prestations au moment de la retraite, ayant cédé les droits d'imposition à l'Etat de résidence. La Commission a fait savoir qu'elle étudierait les réglementations nationales sur la fiscalité ayant pour effet de limiter la transférabilité transfrontalière du capital de retraite, et s'est engagée à prendre les mesures nécessaires pour assurer la conformité de ces réglementations avec le Traité.

J'en ai terminé avec l'essentiel de la communication de la Commission, c'est-à-dire l'analyse juridique.

La Commission a délibérément choisi de ne pas proposer de directive visant à résoudre les problèmes liés aux règles fiscales discriminatoires en matière de retraites professionnelles ou d'assurance vie. Nous estimons que ces règles discriminatoires pourront et devront être supprimées sur la base des droits inconditionnels mentionnés dans le Traité et présentés dans cette intervention. Je me permettrai d'ajouter qu'à notre sens, cette communication a des "croc" et qu'elle pourra "croquer"! Les citoyens et les entreprises pourront s'appuyer sur elle pour contester des dispositions fiscales discriminatoires dans les législations nationales ou pour convaincre les tribunaux nationaux de renvoyer les affaires touchant à ces sujets devant la Cour de Justice au

Luxembourg. Les juges nationaux ne devraient pas avoir la possibilité de se prononcer en faveur de règles fiscales nationales à effet discriminatoire dès lors que la Commission européenne a rendu son avis officiel, affirmant que ces règles ne sont pas conformes au Traité de la Communauté européenne. Les tribunaux ne doivent pas pouvoir, dans ces circonstances, parler “ d’acte clair ” ou “ d’acte éclairé ” pour statuer eux-mêmes contre le contribuable. De telles affaires doivent être renvoyées devant la Cour de Luxembourg.

Avant de conclure cette présentation de la communication, j’aimerais ajouter quelques mots sur deux éléments.

Le premier concerne l’échange d’informations.

La communication recommande l’introduction de l’échange automatique d’informations en matière de retraite complémentaire. Elle souhaitait ainsi répondre aux préoccupations des Etats membres concernant le recouvrement des taxes applicables aux prestations de retraite transfrontalières. Etant donné que la recommandation de la Commission s’appuie déjà sur la directive concernant l’assistance mutuelle de 1977, aucune législation nouvelle ne serait nécessaire pour sa mise en œuvre. Les discussions sur la recommandation avaient été engagées sous la présidence espagnole dans le cadre d’un groupe de travail du Conseil, et devraient se poursuivre sous la présidence danoise. Le Conseil ECOFIN du 16 octobre 2001 a demandé à son groupe de travail de rédiger un rapport sur l’échange d’informations avant la fin de l’année.

Le second élément concerne une recommandation générale émise par la Commission à l’intention de tous les Etats membres, préconisant l’introduction du principe EET dans l’imposition des retraites. EET signifie “ cotisations exonérées, revenus des investissements et plus-values de l’institution de retraite exonérées, prestations taxées ”. Ce principe est déjà appliqué dans 11 Etats membres, dont la France.

Sandrine LEMOINE

C’est du moins le cas pour les contrats retraite.

En assurance vie individuelle, les cotisations versées ne sont pas déductibles, sauf pour les fonctionnaires avec la Préfon. La France se situe donc dans le cas de figure TEE. Prenons le cas d’un Français qui a accumulé de l’épargne sur un contrat d’assurance vie individuelle et souhaite prendre sa retraite en Grèce, qui applique le système EET. Son capital risque-t-il d’être taxé ? Dans ce cas, ne peut-il pas invoquer cette double imposition et s’appuyer sur cette communication pour contester cette double taxation ?

Peter SCHONEWILLE

C’est en effet l’un des grands problèmes.

Le Luxembourg met en œuvre le principe TEE et impose donc les cotisations, alors qu’en Allemagne coexistent 5 systèmes différents, dont le principe TEE. La Suède, le Danemark et l’Italie appliquent la règle EET, et étendent donc l’imposition aux bénéficiaires des investissements de l’organisme prestataire. La coexistence de ces régimes peut donner lieu à une double imposition ou, au contraire, à une double exonération. Un salarié quittant un Etat EET pour un autre Etat TEE au

moment de la retraite pourrait se trouver face à une situation de double imposition. Le gouvernement italien a récemment fait savoir qu'il pourrait abandonner le principe ETT au profit du principe EET, alors que le nouveau régime des retraites allemand respecte le principe EET. Une approche plus hétérogène est donc en train de se dessiner au sein de l'Union européenne.

Cette première conférence a pour thème : “ peut-on encore avoir des certitudes en matière d'assurance vie ? ”. Je ne sais pas si je vous ai donné des certitudes. D'ailleurs, il est toujours difficile de dire à l'avance l'issue précise d'une affaire, quelle qu'elle soit, devant la Cour de Justice. J'espère néanmoins vous avoir donné quelques éclairages sur les travaux de la Commission européenne visant à créer un Marché unique sans obstacles fiscaux pour les prestations transfrontalières de retraites professionnelles et d'assurance vie.

Sandrine LEMOINE

Je signale à l'assemblée que la communication disponible sur Internet est très lisible et parfaitement compréhensible. Nous sommes obligés d'arrêter là cette première conférence. Nous vous remercions.