

# Incertitude fiscale autour des « eurodiversifiés »

A peine sortis de leur cocon, les contrats eurodiversifiés font l'objet d'une polémique fiscale. En toile de fond, l'exonération de l'ISF.

Les contrats eurodiversifiés devraient être les stars de l'assurance vie en 2008, en particulier dans l'univers de la gestion de patrimoine. Ces nouveaux contrats offrent en effet un substitut attrayant aux fonds en euros traditionnels d'assurance vie, dont les rendements demeurent à un niveau assez bas.

Plus largement investis en actions et immobilier, grâce à des règles comptables plus souples appliquées aux compagnies (lire aussi l'encadré), ils promettent une rentabilité plus élevée à long terme.

La première expérience menée dans ce domaine est d'ailleurs plus que concluante : le fonds eurodiversifié mis au point par Dexia EP dans son PERP a gagné plus de 16% pour sa première véritable année complète d'exercice, en 2007.

## LA DIVERSIFICATION, PAS L'EURO

Reste que l'eurodiversifié à la sauce assurance-vie est pour l'instant plus « diversifié » que « euro ». Car si Nortia a bien intégré un tel compartiment garanti dans son nouveau contrat Alégria, mis au point avec l'inévitable Dexia EP, tout comme s'apprête à le faire La Mondiale Partenaire, les nouveaux contrats lancés (par Axéria Vie, filiale du groupe April, dirigée par Daniel Collignon, avec Patrimoine Management et Associés, et un autre avec Agilis Gestion en partenariat avec Comgest, Global Gestion, East Capital et Métropole Gestion) ou attendus (chez Swiss Life), ne prévoient pas de place pour ce type d'actif. Et cela pour une bonne raison : il est jugé beaucoup trop complexe à mettre en œuvre, et encore plus difficile à expliquer à des clients...

Qu'ils soient « eurodiversifiés » ou « diversifiés » tout court, ces nouveaux contrats exploitent en revanche tous la même carte : ils utilisent une faculté offerte par la loi en bloquant l'épargne pendant une période pouvant atteindre dix ans. Pendant cette durée, l'assuré ne peut donc effectuer aucun rachat. « En conséquence, explique Pascal Vêtu, PDG de Nortia, les sommes placées dans le contrat ne sont pas assujetties à l'ISF ».

Pour Pascal Vêtu, ce raisonnement découle de la lecture de l'article L142-8 du Code des assurances qui prévoit que « les contrats (ndlr : eurodiversifiés) peuvent stipuler qu'ils ne comportent pas de possibilité de rachat durant une période qui ne peut excéder dix ans » et de celle du 885 F du CGI. Lequel établit que figure dans l'assiette de calcul de l'ISF « la valeur de rachat des contrats d'assurance rachetables ». Bref, pour lui tout est clair et l'eurodiversifié, ou le diversifié tout court, sont des produits parfaitement destinés aux personnes très fortunées qui paient un lourd tribut à l'ISF.

Reste, comme souvent avec les nouveaux produits, une part d'inconnue. Certains assureurs estiment en effet, à l'instar de Daniel Collignon, que « l'absence de valeur de rachat ne peut porter que sur le fonds en eurodiversifié ou sur des fonds « internes » gérés

## LE B-A BA DU « DIVERSIFIÉ »

Les nouveaux contrats « eurodiversifiés » sont des produits multifonts, pouvant intégrer un fonds garanti original.

Les versements dirigés vers ce fonds eurodiversifié sont investis dans deux compartiments distincts :

- **La provision mathématique** recueille une fraction de la cotisation, calculée de manière à ce que l'assureur puisse garantir l'équivalent des primes versées lors de l'échéance prévue du contrat. Investie de manière quasiment similaire à un fonds en euros traditionnel, elle fait l'objet d'une revalorisation annuelle qui devrait être à peu près égale à l'inflation : les éventuels bénéfices excédentaires sont transformés en parts supplémentaires de la provision technique de diversification.

- **La provision technique de diversification** recueille le reste de l'épargne et fait l'objet d'une gestion financière plus dynamique, avec une part plus importante d'actions ou d'immobilier. Comme dans un contrat en unités de compte, l'assuré se voit attribuer un nombre de parts dans cet actif, et leur valeur varie en permanence en fonction des évolutions des marchés financiers.

L'assuré défient ainsi, à la fois un montant de provision mathématique, qui augmente régulièrement, et des parts de la PTD dont le montant varie en permanence. A l'échéance du contrat, ces deux compartiments sont additionnés pour établir le capital. ◊

par l'assureur », qui équivalent à des fonds dédiés ou profilés. Pascal Vêtu, qui intègre les unités de compte dans la partie non-rachetable de l'épargne, écarte la critique : « On ne peut jamais dire que le risque est nul, mais nous sommes hyper confiants ».

Nortia et Dexia se sont évidemment entourés d'avis de spécialistes, qui les ont confortés dans leur choix. Mais sur ce sujet, comme sur celui des bonus de fidélité (1), la profession avance par recoupements et les premières sociétés qui se lancent jouent le rôle de défricheurs. Avec les risques que cela comporte. Le décret attendu pour les bonus de fidélité pourrait cependant répondre directement à cette question, pour faire d'une pierre deux coups.

Du côté des praticiens, ce débat crée des réserves. Bernard Paran, directeur financier de Thesaurus, remarque ainsi que c'est « parole d'avocat contre parole d'avocat, mais tous les produits proposés ont été validés fiscalement ». Néanmoins, il prévoit de les utiliser « avec parcimonie » et « de mettre l'avantage ISF au second plan car l'eurodiversifié représente une très bonne alternative aux fonds profilés prudents, avec une garantie permanente en prime. L'ISF, c'est la cerise sur le gâteau ». ■ **Eric Leroux**

(1) Un projet de décret les concernant est en préparation afin de limiter le montant des rachats et la profession attend toujours une réponse de Bercy à une question parlementaire inspirée par la FFSA sur le sort fiscal du bonus de fidélité au regard de l'ISF.