



À l'ombre de l'assurance-vie, ce placement n'est pas utilisé à sa pleine mesure. Étonnant, alors que le contrat de capitalisation permet de couvrir efficacement nombre d'objectifs patrimoniaux. Explications.

4% Voilà ce que pesait le contrat de capitalisation (85 milliards d'euros) au regard des encours de l'assurance-vie (2 000 milliards), fin 2024. C'est peu, d'autant que cette – petite – cagnotte inclut les contrats alimentés par des personnes morales, pour un bon tiers selon les professionnels (l'assurance-vie leur étant proscrite). Un tel décalage n'en finit pas d'étonner, alors que ces deux placements sont similaires, à l'exception de leur traitement juridico-fiscal en cas de décès de son détenteur. « Avec son avantage fiscal en

matière de transmission, l'assurance-vie est le produit financier passe-partout, logiquement plébiscité par les canaux de distribution grand public. Et pourtant, à bien y regarder, pour les ménages ayant un peu de patrimoine, anticipant notamment sa transmission, le contrat de capitalisation est d'une remarquable efficacité. C'est un outil complémentaire et non de substitution à l'assurance-vie, mais nombre de professionnels, y compris des CGP, ne l'utilisent pas ou encore trop peu. À leur décharge, le contrat de capitalisation reste méconnu et demande donc un effort de pédagogie important,

contrairement à l'assurance-vie. » Tel est le diagnostic d'un assureur de poids, qui conserve l'anonymat pour ne pas froisser ses réseaux de distribution.

Similitudes et différences

Faisons donc cet effort de pédagogie. La bonne approche est ici de confronter le contrat de capitalisation à l'assurance-vie. Et pour cause, ces deux enveloppes reposent sur un même socle juridique, le Code des assurances. Et sont, de fait, aux mains des mêmes gestion-

naïres, les compagnies d'assurances-vie. Ensuite, sur le plan financier, la réplique est parfaite : fonds en euros garanti aux rendements égaux pour les personnes physiques (des variations peuvent exister pour les contrats de capitalisation destinés aux personnes morales), multiples unités de compte pour diversifier, gestion pilotée possible, etc. Côté fonctionnement, c'est aussi du pareil au même avec des versements libres non plafonnés, puis des retraits ou arbitrages possibles à tout moment. Même la durée des enveloppes est désormais identique, alors que par le passé, les contrats de capitalisation avaient un terme fixe (dix à trente ans). Tous les contrats de capitalisation ont aujourd'hui une durée viagère ou déterminée avec reconduction tacite d'année en année. Enfin, sans surprise, la grille de frais est un copié-collé entre les deux placements.

Quid de la fiscalité ? Sur les retraits, le taux de taxation sur les intérêts est de 12,80 % pour tout contrat d'assurance-vie ou de capitalisation ouvert depuis le 27 septembre 2017 (ou versement fait sur un contrat antérieur), et ce les huit premières années, avant de passer à 7,50 % ensuite (retour à 12,80 % si plus de 150 000 euros dans ses assurances-vie et contrats de capitalisation). Et pour l'assurance-vie comme le contrat de capitalisation, huit ans après la date de souscription, un abattement annuel sur les intérêts est de rigueur (4 600 euros par an pour un célibataire, le double pour un couple). Bref, les régimes fiscaux sur les rachats sont identiques.

De la même manière, les arbitrages effectués dans le contrat sont réalisés à l'abri du fisc. Dans les deux cas, il est, en outre, possible de demander une avance, un prêt octroyé par l'assureur gestionnaire pouvant atteindre 60 à 80 % des capitaux en compte sur le contrat. Ou d'apporter l'un ou l'autre placement en garantie (nantissement) pour un emprunt, par exemple. Finalement, ce n'est qu'au décès que le sort des deux enveloppes diverge. Le contrat de capitalisation n'est pas une opération d'assurance, ne couvrant aucun risque et ne dépendant donc pas de la réalisation d'un aléa lié à la vie humaine. À ce titre, il ne comprend pas de clause bénéficiaire. Et, par voie de



Dalia Hariate, cofondatrice de Rivaria Capital.



Damien Servais, responsable de l'ingénierie patrimoniale d'Apicil.



Elise Moras, directrice des études de l'ingénierie patrimoniale de Meeschaert.

conséquence, au décès de son détenteur, sa valeur en euros intègre l'actif successoral, avec éventuelle taxation aux droits de succession pour les héritiers. Voilà qui est *a priori* moins intéressant que l'assurance-vie, placement hors succession, profitant d'un traitement fiscal spécifique et d'une désignation libre des bénéficiaires.

De l'intérêt du contrat de capitalisation...

Partant de ce tableau, quand utiliser le contrat de capitalisation ? Et pourquoi ? Ces deux questions sont notre fil rouge. Pour Dalia Hariate, cofondatrice de Rivaria Capital, « le contrat de capitalisation prend toute sa valeur là où l'assurance-vie atteint ses limites : lorsque les abattements de transmission de l'assurance-vie sont saturés, dans le cadre du remploi de capitaux démembrés ou pour des versements réalisés à un âge où l'assurance-vie perd de son efficacité fiscale en transmission. Au-delà de soixante-dix ans, l'abattement n'est plus que de 30 500 euros. Les deux enveloppes ne s'opposent pas : elles se complètent. C'est cette synergie qu'il faut construire. »

Les points clés sont ici posés. Dans la boîte à outils des experts, l'assurance-vie est toujours prioritaire, son sort plus favorable en cas de décès suffisant à faire pencher la balance. Mais s'il est quasiment absent des préconisations destinées au grand public dans les réseaux bancaires ou d'assurance généralistes, le contrat de capitalisation est bien présent dans la

palette des solutions des CGP et banques privées, avec des arguments solides à la clé. « Après avoir été un peu boudé lors du remplacement de l'ISF par l'IFI, le contrat de capitalisation est aujourd'hui davantage préconisé par les CGP, souligne Damien Servais, responsable de l'ingénierie patrimoniale du groupe Apicil. C'est un outil complémentaire à l'assurance-vie qui présente l'avantage de pouvoir être transmis de son vivant, puis d'être utilisé par le donataire, avec conservation de l'antériorité fiscale. Il est vraiment destiné aux ménages ayant un certain niveau de patrimoine, qui pourront déployer des stratégies de transmission de leur vivant ou à leur décès, avec une enveloppe dotée d'une offre financière très riche, équivalente à celle de l'assurance-vie. »

Le contrat de capitalisation s'intègre toujours dans une stratégie, ce n'est pas un produit isolé, comme l'est un livret, voire une assurance-vie. Il n'a, dès lors, d'intérêt véritable que pour des ménages ayant suffisamment d'épargne à gérer. « Le niveau du patrimoine du client est un premier élément à prendre en compte pour déterminer si l'usage du contrat de capitalisation sera utile ou non, indique Elise Moras, directrice des études de l'ingénierie patrimoniale de Meeschaert. Pour un patrimoine modeste, l'outil sera peut-être moins intéressant, il faudra alors envisager de recourir à l'assurance-vie. Pour des patrimoines plus conséquents, le contrat de capitalisation va s'intégrer dans une stratégie globale de gestion du patrimoine en fonction des objectifs du client. Si ce dernier a un projet de donation de son vivant, le contrat →

de capitalisation pourra, par exemple, être utilisé puisque l'enveloppe peut être donnée avec purge des plus-values au passage. »

À cette aune, les retraités, qui ont accumulé du patrimoine, sont notamment dans la cible du contrat de capitalisation. Les raisons ? « D'abord parce que ce placement est utile pour tirer des revenus peu fiscalisés d'un capital, répond Gauthier Lauriau, directeur de l'ingénierie patrimoniale d'Abeille assurances. Mieux vaut aller puiser dans son contrat de capitalisation que dans une assurance-vie alimentée après soixante-dix ans ou dans une autre soumise à l'article 990I du Code général des impôts, qui prévoit l'abattement de 152 500 euros par bénéficiaire. Outre les incidences fiscales, on y voit ainsi plus clair en dédiant l'assurance-vie à l'objectif transmission au décès et le contrat de capitalisation à la perception de revenus. Deuxième raison, parce que le contrat de capitalisation peut être donné, c'est donc un outil de transmission de son vivant. Par exemple, un grand-parent pourra donner un contrat de capitalisation à un petit-enfant en pleine propriété, avec une purge fiscale des plus-values au passage, alors que cette opération est impossible avec une assurance-vie. Là, il devrait racheter son contrat, subir l'imposition des intérêts, pour ensuite procéder à la donation. Du reste, cette donation du contrat de capitalisation pourra même être faite en nue-propriété, ce qui va réduire la base taxable, donc permettre de donner davantage, mais aussi rassurer le grand-parent qui ne souhaite pas se dessaisir totalement. Dans ce cas, il pourra procéder à des rachats sur le contrat, à hauteur des intérêts générés, et ce n'est qu'à son décès que le petit-enfant récupérera l'intégralité du contrat. »

Donner de son vivant

Les bonnes raisons d'utiliser le contrat de capitalisation viennent d'être esquissées. Il faut maintenant affiner l'analyse pour tirer tout le profit de cet outil. Point fondamental, contrairement à l'assurance-vie, un contrat de capitalisation peut faire l'objet d'une donation

La niche du PEA assurantiel

Nul ne le sait, mais le contrat de capitalisation se décline aussi avec une option PEA (plan d'épargne en actions). « C'est un produit de niche aujourd'hui (une centaine de souscriptions par an, moins de 500 millions d'encours gérés pour environ treize mille cinq cents plans au total, ndr) avec une offre très réduite, avance Benjamin Clavel. C'est dommage, car cette double casquette présente certains intérêts pour l'épargnant, malgré une offre financière moins fournie que dans le PEA bancaire. Côté gestion d'abord, le PEA assurantiel donne accès à l'avance pour un besoin de trésorerie, à des options de gestion, aux versements programmés, etc., qui peuvent être utiles. Ensuite, il donne une voie de sortie à son titulaire. Passé un certain âge, souvent après soixante-dix ans, l'envie de miser sur la bourse s'émousse, et là, le PEA bancaire n'a qu'une issue, la clôture pour réinvestir ailleurs. Avec le PEA assurantiel, rien de tel, puisque le détenteur peut y renoncer, payant alors les taxes sociales sur les plus-values, et retombe alors dans l'enveloppe du contrat de capitalisation. L'antériorité fiscale de l'ouverture du PEA assurantiel est conservée, et le produit peut être utilisé pour en tirer des revenus par exemple. Du reste, en cas de décès avec un PEA bancaire, les titres seront vendus, sans choix pour les héritiers, alors qu'avec le PEA assurantiel, l'enveloppe est conservée et les héritiers peuvent attendre avant d'agir. » Autant d'éléments qui pourraient inciter certains CGP à s'y intéresser. Problème, l'offre commerciale est minimaliste, sauf à solliciter certains établissements (Generali, Selencia, etc.).

(en profitant bien sûr des abattements de droit commun liés aux donations). Passer par cette formule présente deux attraits importants. Un, les intérêts ou plus-values du contrat de capitalisation sont purgés de toute fiscalité, y compris de taxes sociales, lors de la donation (il en irait de même avec la donation d'un compte-titres). Deux, l'antériorité fiscale du contrat sera conservée. Même si ce dernier point a perdu de son poids depuis l'introduction de la Flat Tax, il n'en reste pas moins à souligner. Ainsi, si le contrat de capitalisation a huit ans ou plus d'existence, le donataire pourra y effectuer tout de suite des retraits partiels, avec une fiscalité limitée, voire nulle (compte tenu des abattements annuels sur les intérêts inclus dans les retraits).

Techniquement, la donation pourra être effectuée en pleine propriété. Illustration : Mme X, retraitée, a quatre petits-enfants qu'elle souhaite gratifier dans quelques années. Elle ouvre aujourd'hui quatre contrats de capitalisation de 20 000 euros chacun. Au moment de la donation, leur valeur est de 28 000 euros. Les 8 000 euros de plus-values ne sont pas imposables. Libre ensuite à chaque petit-enfant d'utiliser le contrat donné, sachant que sous conditions, les donations peuvent être assorties d'un pacte adjoint encadrant la disposition du capital. « Pour une personne physique, l'un des intérêts du contrat de

capitalisation réside dans sa transmissibilité du vivant : on peut le donner sans le dénouer, confirme Dalia Hariate. Le donataire conserve l'antériorité fiscale du contrat, et les plus-values latentes sont purgées au jour de la donation. C'est un avantage décisif par rapport à une assurance-vie, par exemple. Pour aller plus loin, on peut donner la seule nue-propriété, avec réserve d'usufruit : l'assiette taxable se limite alors à la valeur de la nue-propriété, selon le barème de l'article 669 du Code général des impôts – 50 % de la valeur du contrat lorsque le donateur a moins de soixante-et-un ans. Le donateur ne se dépouille pas : il conserve l'usufruit, donc les revenus et la maîtrise du contrat (selon les termes de la convention de démembrement). » Ou comment transmettre de son vivant sans se dépouiller complètement, avec en prime une assiette taxable de la donation réduite. Cette dernière piste vaudra d'être creusée pour certaines typologies de clientèle. « Parmi elles, les personnes qui ont un certain patrimoine et du temps devant elles, avec l'objectif de transmettre au maximum, illustre Benjamin Clavel, directeur du pôle gestion de patrimoine chez Kereis Expertises. La stratégie reposera alors sur une donation démembrée, avec une convention de quasi-usufruit pour rester maître de son capital. La base taxable de la donation sera ici réduite et lors de la

reconstitution de la pleine propriété, il n'y aura aucune taxation. Sur des durées longues de trente ou quarante ans, la croissance du capital transmis pourra être très élevée. Prenons un exemple. Soit une personne de quarante-cinq ans qui a 250 000 euros à placer, avec un enfant à gratifier. Compte tenu de son âge, la valeur de la nue-propriété est de 100 000 euros. Compte tenu de l'abattement sur les donations, aucun droit n'est à payer. Imaginons que cette personne vive encore quarante ans et que le capital affiche 5 % de performance par an, son enfant percevra 1,76 million à son décès, sans le moindre impôt à régler. Cette stratégie très puissante est encore sous-utilisée par les professionnels. Pourtant, un jour ou l'autre, dès lors qu'on a un certain patrimoine se pose la question de sa transmission. Le contrat de capitalisation utilisé ainsi est un outil très efficace. » Imparable, en effet. Attention, il existe toutefois une incertitude sur l'assiette utilisée par l'administration fiscale lors des rachats effectués ensuite par la personne devenue pleinement propriétaire (cf. encadré).

Les stratégies au décès

C'est entendu, l'assurance-vie reste une carte maîtresse au décès... prioritaire



Gaultier Lauriau, directeur de l'ingénierie patrimoniale d'Abellie assurances.



Benjamin Clavel, directeur du pôle gestion de patrimoine chez Kereis Expertises.



Stéphane de Vault, directeur du développement commercial et marketing chez Meeschaert.

sur le contrat de capitalisation. « C'est évident puisque la valeur financière de ce dernier va intégrer l'actif successoral et être soumis aux droits de succession », rappelle Gaultier Lauriau. Dès lors, quel est son intérêt ? « Le contrat ne sera pas dénoué, les héritiers ou légataires se substituant au souscripteur. Ces derniers peuvent alors conserver le contrat, qui pourra être utilisé comme une enveloppe peu fiscalisée pour effectuer des rachats, l'antériorité fiscale du contrat étant conservée avec une purge des plus-values latentes au passage, voire être à nouveau donné à une autre personne. »

Analyse partagée par Damien Servais : « au décès de son détenteur, le contrat pourra être conservé tel quel par son

héritier ou légataire, qui en deviendra pleinement propriétaire. C'est intéressant sur le plan fiscal, puisque le nouveau détenteur en conservera l'antériorité fiscale pour y effectuer des retraits par la suite. Autre avantage : si le décès survient pendant une mauvaise passe boursière, avec des pertes dans le contrat, le nouveau détenteur pourra attendre une remontée des cours avant de récupérer le capital. Ce qui ne serait pas possible avec une assurance-vie qui se dénouera forcément en cas de décès, même si les marchés financiers sont dans le rouge. Mais attention, s'il y a plusieurs héritiers, avec un seul contrat de capitalisation, gérer l'indivision sera compliqué. Mieux vaut souscrire autant de contrats de capitalisation que l'on a d'héritiers. →

Donation d'un contrat démembré : incertitude fiscale sur les rachats

C'est un fait méconnu de nombreux professionnels, en témoigne notre enquête. Damien Servais, responsable de l'ingénierie patrimoniale d'Apicil, met, à juste titre, le doigt dessus : « dans le cas d'une transmission d'un contrat de capitalisation démembré, il est certes établi qu'au décès, le nu-propriétaire récupère la pleine propriété sans taxation. Mais la règle fiscale sur les rachats qu'il effectuera par la suite est incertaine. Est-ce la valeur totale de la pleine propriété au moment de la donation ? Est-ce la valeur de la nue-propriété à ce même moment ? L'administration fiscale ne s'est pas encore clairement prononcée sur ce point, ce qui engendre des pratiques différentes sur le marché selon les assureurs. Selon la position qui sera prise, l'intérêt du contrat de capitalisation en sera ou non altéré. »

Dans l'attente d'une réponse du gouvernement

En illustrant le propos, on mesure l'étendue de la controverse. Soit un contrat de capitalisation ayant une valeur en pleine propriété de 200 000 euros au moment de la donation, avec un usufruitier de

soixante-sept ans. Dans ce cas, la nue-propriété représente 60 % de la valeur totale, ce qui donne 120 000 euros.

Au décès de l'usufruitier, compte tenu de la valorisation du contrat, estimons que ce dernier a une valeur de rachat de 275 000 euros. Quelle sera la valeur taxable en cas de rachat ? Est-ce la valeur de rachat (275 000 euros) de laquelle est soustraite la nue-propriété au jour de la donation (120 000 euros), soit 155 000 euros ? Ou est-ce la valeur du contrat (275 000 euros) moins celle qu'avait le contrat lors de la donation (200 000 euros) ? Ou encore est-ce la valeur en pleine propriété quand l'usufruit se termine, ce qui limite la fiscalité aux seuls gains post-décès (comme dans le cas d'une donation/transmission en pleine propriété, avec purge des plus-values latentes) ? La facture fiscale en cas de rachat sera évidemment bien différente selon la solution retenue, la troisième étant la plus favorable au plein-propriétaire.

Pour l'heure, bien qu'une question parlementaire ait été posée (publiée au Journal officiel du Sénat du 1^{er} janvier 2026), le ministère des Finances ne s'est pas prononcé. À suivre...

cela facilitera le partage et la libre utilisation des contrats par chacun. » Il faut, du reste, raison garder avec l'assurance-vie et ses vertus en matière de transmission, notamment pour les montants de capitaux élevés.

Ce que rappelle justement Elise Moras : « nous préconisons notamment l'utilisation du contrat de capitalisation aux clients qui ont déjà beaucoup versé dans leurs assurances-vie dans le but de transmettre un patrimoine financier à leur décès. Pour des montants importants, le taux de taxation de l'assurance-vie peut en effet devenir pénalisant, avec 31,25 % passé 852 500 euros pour les versements avant soixante-dix ans. Il est, en outre, impossible de gommer les prélèvements sociaux sur les intérêts générés au décès. Dans cette situation, il faut songer à se tourner vers d'autres placements, dont le contrat de capitalisation qui permet une gestion active, comme en assurance-vie, sans fiscalité sur les arbitrages, et un accès au fonds en euros. Au décès, le capital du contrat de capitalisation intégrera certes l'actif successoral,

Le contrat de capitalisation n'a d'intérêt véritable que pour des ménages ayant suffisamment d'épargne à gérer.

mais les héritiers pourront le récupérer avec une purge fiscale et sociale des plus-values. »

La fiscalité, c'est aussi le passage des soixante-dix ans, avec le changement de cadre en assurance-vie, qui va dissuader (à tort ?) bien des septuagénaires d'y investir. Le contrat de capitalisation semble ici être un autre choix pertinent. « Les personnes de plus de soixante-dix ans sont aussi dans la cible de ce placement, dès lors qu'elles poursuivent un objectif de transmission, avance Benjamin Clavel. Bien souvent, elles ont fait

le plein de l'abattement de 30 500 euros en assurance-vie et ont encore du capital à investir en vue d'être transmis. Il est, bien sûr, possible d'utiliser l'assurance-vie qui a pour atout l'exonération des intérêts et des plus-values issus des versements post-soixante-dix ans. Mais l'utilisation du contrat de capitalisation est une alternative, également valable pour une raison simple : le contrat va survivre au décès de son détenteur, contrairement à l'assurance-vie qui est automatiquement dénouée. Dès lors, pourquoi ne pas gérer de manière dynamique l'épargne placée avec une vision de long terme, sachant qu'au décès, les héritiers pourront conserver le contrat. Ainsi, si le décès survient pendant une mauvaise passe boursière, avec des pertes dans le contrat, le nouveau détenteur pourra attendre une remontée des cours avant de récupérer le capital. Voilà qui va rassurer tout le monde, puisqu'on enlève le frein lié à l'aléa du décès. C'est une stratégie intergénérationnelle qui nécessite d'en discuter en amont. En pratique, en présence de plusieurs héritiers,

Les personnes morales, l'autre marché

A lors qu'elles n'ont pas accès à l'assurance-vie, les personnes morales (holdings familiales, sociétés civiles patrimoniales, entreprises commerciales ou non, organismes sans but lucratif) peuvent trouver dans le contrat de capitalisation une solution adéquate pour gérer leurs excédents de trésorerie sur le moyen-long terme. « Nos CGP partenaires ont beaucoup de chefs d'entreprise parmi leurs clients, indique Guillaume Le Bellego, directeur commercial à l'Unep. Le contrat de capitalisation est un outil dont ils ont largement compris l'intérêt, qui s'inscrit dans une stratégie patrimoniale globale, et nous leur fournissons tous les éléments d'information nécessaires, notamment sur le traitement fiscal de cette enveloppe. »

Ce que confirme Dalia Hariate : « le contrat de capitalisation est aussi un outil de gestion de trésorerie largement utilisé par les sociétés patrimoniales, les SCI et les associations pour valoriser des capitaux excédentaires dans un univers d'investissement large et diversifié. Pour une société soumise à l'IS, la fiscalité présente une particularité : les produits sont imposés chaque année, de façon forfaitaire, sur une base théorique calculée à partir des taux d'emprunt d'État. Et non sur la performance réelle qui n'est régularisée qu'au rachat. »

Un contexte moins favorable

La fiscalité est ici un point central de l'analyse. Quelle est la règle ? Notons qu'elle dépend avant tout du mode d'imposition de la société. Si c'est à l'impôt sur le revenu, les règles applicables sont les mêmes que pour les personnes physiques (taxation en cas de rachat). En revanche, si l'entreprise relève de l'impôt sur les sociétés

(IS), elle sera soumise (même sans rachat effectué) à une taxation forfaitaire chaque année. Laquelle ? L'assiette fiscale correspondra à un taux de rendement fictif égal à 105 % du taux moyen d'emprunt d'État (TME) en vigueur au moment de la souscription du contrat (plus il est bas, moins l'imposition sera élevée). Important, ce taux sera valable pour toute la durée du contrat. Et en cas de rachat ? Le gain du contrat est assujéti au taux normal de l'IS après déduction du rendement forfaitaire déjà imposé chaque année.

Bref, l'opportunité de souscrire un contrat de capitalisation pour une personne morale soumise à l'IS doit être posée au regard du niveau du TME au jour de la souscription. « Sur le papier, le contrat de capitalisation fait partie des solutions pour les personnes morales soumises à l'IS, pointe Stéphane de Vaux. Dans les faits, la fiscalité est aujourd'hui assez lourde, puisque dépendante du niveau de TME, lequel est moins favorable que dans le passé et doit être conservé pour toute la durée du contrat de capitalisation. Les frais de ce placement sont aussi plus élevés que sur un compte-titres, qui est l'autre alternative pour les personnes morales. Nous préconisons davantage cette solution, d'autant que l'univers d'investissement est plus large et moins contraignant. Pour les personnes morales en quête d'une gestion complètement sécurisée, l'accès au fonds en euros du contrat de capitalisation reste toutefois une option intéressante. »

À ce titre, les politiques des assureurs sont très variables, certains établissements affichant des offres attractives, à l'instar de Selencia actuellement (bonus de 1,80 % pour les dossiers de 350 000 euros à 1 million d'euros, avec 40 % versés au minimum sur des unités de compte).

il est recommandé d'ouvrir un contrat identique pour chacun, avec les mêmes sommes versées sur les mêmes supports financiers. Au décès, il n'y aura ainsi pas de risque d'indivision et chacun sera libre de conserver ou non le contrat. » Ce dernier conseil, qui revient en boucle dans les stratégies de transmission, illustre combien le CGP joue un rôle clé pour passer du concept théorique au mode opératoire.

À quelle porte frapper ?

Au bout du compte, les raisons de s'intéresser au contrat de capitalisation sont bel et bien multiples... dès lors que le patrimoine du ménage est abordé dans son ensemble et en traçant certaines perspectives.

Et encore, tout n'est pas ici évoqué. Ainsi la situation des majeurs protégés, pour qui l'assurance-vie est souvent prise avec des pincettes par les juges des tutelles, le capital-décès étant hors succession et la rédaction de la clause bénéficiaire sujette à influence.

L'alternative du contrat de capitalisation rassurera le juge pour son sort au décès, avec en plus l'accès au fonds en euros pour une gestion sécurisée.

Autre piste favorable : la possibilité de réinvestir dans un contrat de capitalisation des sommes issues d'un démembrement. Illustration : un bien immobilier démembré est cédé et les vendeurs, l'usufruitier et le nu-propriétaire, choisissent de ne pas répartir le prix de vente entre eux mais de reporter le démembrement de propriété sur un contrat de capitalisation (article 621 du Code civil). Par précaution, une convention de démembrement de propriété sera signée entre les parties pour encadrer leurs droits et devoirs (par exemple sur les rachats et choix de supports d'investissement par l'usufruitier).

Ajoutons pour dernier argument que les assureurs ne posent théoriquement aucune limite d'âge à la souscription d'un contrat de capitalisation, alors que c'est problématique (voire impossible dans certains établissements) passé quatre-vingt-cinq ans avec l'assurance-vie. Or, c'est parfois sur le tard qu'un ménage



hérite ou vend un bien immobilier dont il faut replacer le capital avec l'idée d'en tirer des revenus.

Voilà qui nous déporte vers la gestion financière de ce placement, qui rappelle, le, intègre exactement les mêmes supports d'investissement que l'assurance-vie. Quelle allocation mettre en place ? « Sachant que le contrat de capitalisation n'est pas dénoué au décès et peut être conservé par les héritiers, son détenteur va pouvoir opter pour une gestion financière du capital plus dynamique, analyse Stéphane de Vault, directeur du développement commercial et marketing chez Meeschaert. Avec ce placement, les investissements réalisés ne sont pas nécessairement alignés avec l'âge du souscripteur, comme c'est davantage le cas avec l'assurance-vie. Du reste, ouvrir et verser dans un contrat de capitalisation est possible à des âges avancés, même si les assureurs font parfois preuve de réticence. »

Tout est possible au sein de ce placement, d'une gestion 100 % sécurisée sur le fonds en euros à des prises de risque maximales. À chacun de voir selon son profil d'épargnant, en somme. Mais aussi selon les possibilités offertes par les contrats. Sur ce point, l'offre commerciale n'est pas aussi riche qu'en assurance-vie.

Nombre d'acteurs, principalement les mutuelles d'épargne ou d'assurances, n'ont pas de contrat de capitalisation en catalogue (elles y viennent petit à petit). Idem dans les réseaux bancaires grand public.

En revanche, le déploiement de cet outil est bien réel chez les courtiers en ligne, et, bien sûr, auprès des CGP et des banques privées. Là, force est de constater que les contrats de capitalisation sont *stricto sensu* des copies-collées des assurances-vie proposées (aux ajustements réglementaires près pour le traitement au décès). Même constat pour les annexes financières.

Notons seulement quelques velléités de différenciation sur le fonds en euros dans les propositions faites aux personnes morales (cf. encadré). Partant de là, compte tenu des frais similaires, à allocation identique, l'assurance-vie d'un assureur X et sa déclinaison en contrat de capitalisation afficheront les mêmes performances. Le match va donc tourner court. Il faut donc changer son angle de vue. « L'utilité du contrat de capitalisation est réelle, mais le contrat n'est qu'un contenant : ce qui compte avant tout, c'est l'allocation qu'on y loge », conclut Dalia Hariate. Le choix du contrat reste déterminant (qualité du référencement des fonds, niveau de frais...) et il se compare, exactement comme pour l'assurance-vie. Mais l'erreur serait de partir du produit. Chez Rivaria Capital, on raisonne toujours dans l'autre sens : on part de la situation du client et de ses objectifs pour désigner l'enveloppe et l'allocation. Le contrat de capitalisation n'a d'intérêt que s'il répond à un besoin identifié en amont. C'est tout le sens de notre métier : le conseil avant la vente. »

■ Frédéric Giquel