

Assurance vie : misez sur les fonds en euros

Sans surprise, vous êtes de plus en plus nombreux à souscrire des contrats d'assurance vie en euros. La baisse du taux du livret A, des Sicav monétaires et des comptes à terme joue en la faveur de ces produits dont le rendement tourne autour des 4 %.

Prévoyance Pensez-y !

Si le grand public boude encore la prévoyance, il s'agit néanmoins d'une assurance fondamentale pour se couvrir face aux aléas de la vie, y compris chez les entrepreneurs qui doivent veiller à la pérennité de leur entreprise. La meilleure solution : s'y prendre le plus tôt possible et choisir un produit en adéquation avec sa situation patrimoniale.

Assurance vie

Misez sur les fonds en euros

La baisse de rémunération des placements de court terme, livret A en tête, redonne des couleurs aux fonds en euros. Ils associent sécurité, fiscalité douce et un rendement proche de 4 %.

agnès Lambert



Daniel Collignon, président d'Axeria Vie

« Nous avons ouvert le fonds en euros début 2008 et commencé à investir à partir du mois de juin. Pour 2009, nous devrions afficher un rendement supérieur à 5 % »

La réponse des investisseurs à la crise tient en trois mots : prudence, prudence, prudence. Ils sont donc massivement sortis des produits risqués l'an dernier pour sécuriser leurs avoirs. La très forte rémunération des produits de trésorerie, du livret A aux comptes à terme, au dernier trimestre 2008, les a confortés dans leur décision de repli vers les produits sécuritaires. Mais, six mois plus tard, la donne a changé : depuis le 1^{er} mai, le livret A ne rapporte plus que 1,75 %. Plus généralement, la rémunération de l'ensemble des produits sans risque est en chute libre. Ce phénomène signe le grand retour du placement chouchou des Français : le fonds en euros des contrats d'assurance vie. Car ce dernier a aujourd'hui tout pour plaire : il allie une sécurité maximale – puisque le capital est garanti – et un rendement désormais concurrentiel. L'an dernier, les contrats en cours de commercialisation ont rapporté en moyenne 4,2 % d'après l'observatoire indépendant des produits financiers Testé Pour Vous. Rien d'étonnant, donc, à ce que les épargnants aient placé 87 % de leurs versements en assurance vie sur les fonds en euros sur les deux premiers mois de l'année. La concurrence est rude : des compagnies d'assurance (Generali, Groupama, Gan, etc.), des associations

(Afer), des banques (contrat Séquoia à la Société Générale, Predissime au Crédit Agricole, Nuances 3D aux Caisses d'Épargne ou encore Cachemire à la Banque Postale) et même des contrats vendus sur Internet (Meilleurtaux.com, Direct Assurance, etc.) se disputent le marché.

Fiscalité attractive

Outre son rendement, imbattable pour un produit sans risque, le fonds en euros bénéficie d'un attrait irrésistible : sa fiscalité. L'assurance vie est certes exonérée de droits de succession, mais elle permet aussi de gérer son épargne dans un cadre peu fiscalisé sur le long terme. Les particuliers peuvent ainsi effectuer des retraits partiels, peu imposés, dès lors que le contrat a plus de huit ans : le produit imposable, correspondant à la quote-part d'intérêt dans le montant du retrait, est taxé à 7,5 % au-delà d'un abattement de 4 600 euros pour une personne seule et de 9 200 euros pour un couple. « La fiscalité est particulièrement douce : prenons l'exemple d'un particulier ayant versé 700 000 euros en 1999 sur un contrat d'assurance vie. En 2009, il réalise pour la première fois



Béatrice M., 61 ans, retraitée

« Je détens deux contrats d'assurance vie, chez Cardif et chez Generali, pour lesquels les fonds en euros représentent au total près de 80 % de mes actifs. J'ai largement sécurisé mon patrimoine à la fin 2008, en pleine crise, car les fonds en euros ne représentaient auparavant que 50 % de mes contrats. Je n'ai pas l'intention de réaliser de nouveaux arbitrages cette année, mais, si je devais le faire, ce serait pour augmenter à nouveau la part du fonds en euros. Mon objectif est en effet de valoriser mon patrimoine pour le transmettre à mes enfants à mon décès. Je souhaite donc prendre le minimum de risques. »

un rachat de 150 000 euros, alors que son contrat affiche une valeur de rachat de 1 036 000 euros. D'après la formule de calcul, le produit imposable ressort à 48 648 euros. Notre célibataire sera alors taxé à 7,5 % sur la base de 44 048 euros (produit imposable dont est soustrait l'abattement), soit 3 305 euros d'impôts, c'est-à-dire seulement 2,2 % du montant de son rachat », explique Olivier Courteaux, le responsable juridique et fiscal de Thésaurus. Auxquels s'ajoutent cependant les contributions sociales de 12,1 % en 2009, prélevées lors de l'inscription des intérêts en compte pour les contrats monosupports, et lors des rachats pour les contrats en unités de compte.

Les investisseurs peuvent donc utiliser leur fonds en euros comme un véritable placement, et non dans un seul objectif de transmission de patrimoine. Fiscalité douce, rendement désormais compétitif : les fonds en euros semblent le placement idéal dans le contexte actuel pour une majorité de particuliers. Un bémol cependant : leur rendement s'effrite d'année en année à la faveur de l'environnement global de taux d'intérêt bas. Les épargnants doivent se préparer, cette année encore, à une probable baisse de leur rémunération, ce qui ne remet cependant pas en cause les atouts de ce placement.

Investis en obligations

Car, bon an, mal an, le taux des fonds en euros reflète les marchés sur lesquels ils sont investis : obligations, actions et immobilier. « Le rendement servi chaque année est directement lié à celui des obligations en portefeuille, aux loyers de l'immobilier, aux dividendes sur actions et aux plus-values réalisées, principalement sur les actions. L'évolution du rendement 2009 dépendra ainsi pour partie

de l'orientation des Bourses européennes, permettant ou non aux assureurs de dégager des plus-values », résume Julien Jacquemin, actuaire manager au cabinet Winter & Associés.

La très grande majorité des portefeuilles, aux environs de 80 %, est placée sur des obligations. Or, avec une OAT 10 ans aux environs de 3,60 %, les assureurs cherchent activement des placements plus rémunérateurs pour continuer à servir des taux attractifs à leurs clients en 2009. Les actions présentant un risque trop important, ils s'orientent massivement vers les obligations du secteur privé, certes plus risquées que les titres émis par des États de la zone euro, mais aussi beaucoup plus rémunérateurs. « Les obligations crédit représentent un peu plus de la moitié de la poche obligataire du fonds en euros de l'Afer. Nous avons renforcé nos positions depuis plusieurs mois à la fois pour profiter des opportunités de ce marché, mais aussi car nous souhaitons diversifier le portefeuille au maximum pour le protéger contre le risque de hausse des taux d'intérêt », explique Éric Duval de la Guierce, président du directoire d'Aviva Investors France, qui gère les 33 milliards d'euros du fonds garanti de l'Afer (rendement de 4,36 % en 2008), mais aussi d'autres fonds en euros du groupe Aviva (4,25 % par exemple pour Sélection Internationale).

Même appétence pour les obligations du secteur privé chez Axéria Vie, compagnie d'assurance vie filiale de l'assureur April créée début 2007, qui a servi le taux record de 5,25 % en 2008 à ses assurés sur le fonds en euros du contrat Arborescence Opportunités : « Nous avons ouvert le fonds en euros début 2008 et commencé à investir à partir du mois de juin, en bénéficiant de conditions de marché favorables sur le crédit, mais aussi sur les obligations à moyen terme. Pour 2009, nous devrions afficher un rendement supérieur à 5 % », se félicite Daniel Collignon, le président d'Axéria Vie. Pour autant, ce dernier ne détient pas d'actions. Or, la part actions



des portefeuilles constitue une source d'incertitude pour la majorité des assureurs. Les bonnes années, elle permet d'améliorer nettement le taux du fonds en euros. Ce n'est plus le cas depuis l'an dernier. Les assureurs ont néanmoins l'obligation de passer des provisions pour dépréciations durables dès lors que la valeur des actions en portefeuille chute de plus de 30 % pendant au moins six mois. Un phénomène qui a commencé sur les arrêtés de comptes au 31 décembre 2008, mais dont les clients pourraient encore indirectement pâtir cette année chez certains assureurs en fonction des cours de la Bourse.

Préserver la barre des 4 %

Outre la performance effectivement réalisée par la gestion de l'année, le rendement affiché par les fonds en euros est aussi en partie le fruit d'une décision commerciale : les assureurs ont en effet la possibilité, les années fastes, de doter une réserve de participation aux bénéfices, dans laquelle ils peuvent puiser, les années difficiles, pour améliorer le taux servi aux investisseurs. « Nous sommes l'une des très rares compagnies d'assurance à avoir doté notre réserve de participation aux bénéfices l'an dernier. Nous avons ainsi conforté notre position pour l'avenir, tout en servant un rendement élevé, de 4,70 % sur le fonds en euros du contrat Arep », précise Gilles

Deux questions à *Yohan Boukobza*, fondateur du cabinet de gestion de patrimoine B&Z Associés

Capital Privé Magazine – Quelle doit être la place du fonds en euros dans la gestion de patrimoine ?

Le fonds en euros mérite une place de choix dans le patrimoine de tout épargnant, quel que soit son âge ou son profil de risque. Ce dernier devrait y consacrer au minimum 70 % de ses avoirs financiers. Le fonds en euros est le support idéal car il représente la sécurité, sans risque de mauvaises surprises. Aujourd'hui pourtant, de nombreux particuliers sont largement investis sur des produits plus risqués.

Les fonds en euros rapportent désormais bien plus que les autres types de placements sans risque comme les livrets bancaires ou les Sicav monétaires. Mais peut-on utiliser un fonds en euros comme un placement de court terme ?

L'assurance vie est avant tout destinée à valoriser un patrimoine et à le transmettre dans des conditions fiscales favorables. L'existence de frais sur versements (5 % au maximum) confirme



que cette enveloppe n'a pas vocation à abriter de l'épargne à court terme. Rien n'empêche cependant d'effectuer des rachats partiels en cas de besoin, à condition de s'y prendre à l'avance. Il faut en général compter deux à quatre semaines entre la demande de rachat et le virement des sommes sur le compte du client. ■

Ulrich, le directeur général du groupe Le Conservateur.

Reste que le choix d'un fonds en euros, donc d'un contrat d'assurance vie, ne doit alors pas se faire à la légère puisque les taux servis varient sensiblement d'un contrat à l'autre, et que l'épargnant doit conserver son contrat pendant

un minimum de huit ans pour bénéficier d'une fiscalité favorable. « Les critères à vérifier avant d'investir sont la régularité du rendement du fonds en euros sur les dernières années, ainsi que le montant des frais sur versements. Attention à ne pas se laisser abuser par un taux garanti très élevé pour l'année en cours : les offres

à taux boostés ne portent que sur une durée limitée et nécessitent, souvent, pour en bénéficier d'investir également en unités de compte », recommande Olivier Eon, le responsable qualité et contenus consommateurs à l'observatoire indépendant des produits financiers TestéPourVous.com. ■

Placements liquides : rendements peu attractifs

Si les rendements des fonds en euros font désormais de l'ombre aux autres produits sécuritaires, l'assurance vie souffre néanmoins d'un handicap de taille : sa faible liquidité. Certes, il reste possible d'effectuer des rachats partiels peu fiscalisés dès lors que le contrat a plus de huit ans. Mais les délais nécessaires et l'existence de frais sur versements dissuadent, dans la pratique, d'utiliser le fonds en euros comme un instrument de gestion de trésorerie. La rémunération des placements sans risque totalement liquides s'est cependant réduite comme peau de chagrin depuis l'automne dernier. Le très symbolique Livret A témoigne à lui seul de l'ampleur de la baisse : son taux est passé de 4 % nets d'impôt le 1^{er} août 2008 à 1,75 % depuis le 1^{er} mai 2009. « Nous tablons sur un taux à 1 % en août », précise Cyril Blesson, le directeur de la recherche économique et institutionnelle de Seeds Finance. La détente des taux d'intérêt à court terme, dans la foulée de celle des taux directeurs de la Banque centrale européenne, et le recul de l'inflation justifient cette baisse historique de la rémunération de l'épargne réglementée.

Idem pour les autres placements de trésorerie. Les super livrets bancaires, souvent accessibles en ligne, sont aussi en chute libre. Le livret Epargne Orange d'ING Direct rapporte 2,25 % avant impôt, hors offre promotionnelle. Ces intérêts sont soumis aux contributions sociales à hauteur de 12,1 %, ainsi qu'au prélèvement libératoire de 18 % (ou au taux progressif de

l'impôt sur le revenu), soit 30,1 % d'impôts au total. Le rendement net du livret Epargne Orange ressort donc aujourd'hui à 1,57 %. « Le taux du livret Epargne Orange est décidé en fonction du niveau des taux de marché, mais aussi de celui du livret A, qui sert de baromètre. Nous sommes donc aujourd'hui dans une logique de baisse », explique Marie Ramlie, la porte-parole d'ING Direct. À noter, Axa Banque a aujourd'hui aligné son livret sur le livret A, puisqu'il rapporte 2,50 % brut (soit 1,75 % net), si le solde est supérieur à 15 300 euros. Toujours au rang des produits parfaitement liquides, les Sicav monétaires ont elles aussi perdu de leur attrait, en raison à la fois de la baisse de la rémunération et du manque de transparence constaté sur certains produits en fin d'année dernière. Le rendement actuel des quatre dernières semaines, dans un environnement de taux d'intérêt à court terme très faible, fait ressortir une performance annualisée de 0,91 % seulement. Même constat pour les comptes à terme, dont la rémunération s'est effondrée depuis le début de l'année. Aucun placement de trésorerie liquide ne peut donc aujourd'hui rivaliser avec les fonds en euros, auquel il manque cependant la liquidité. Certains groupes proposent des solutions réconciliant rendement et liquidité, tel Cortal Consors qui adosse un chéquier (le chéquier Smart), fonctionnant comme un découvert, à un contrat d'assurance vie. « Le client peut accéder à des liquidités via un découvert à taux très bas, tout en laissant son épargne fructifier



Benoît Gommard, directeur général de Cortal Consors France

sur son fonds en euros, alliant une rémunération supérieure au taux du découvert à un cadre fiscal avantageux », résume Benoît Gommard, le directeur général de Cortal Consors France. ■

Prévoyance

Pensez-y !

Assurance santé, retraite complémentaire, garantie accidents de la vie, rente dépendance... Depuis une dizaine d'années, les produits d'assurance prévoyance se sont largement démocratisés chez la plupart des assureurs. Avec plus ou moins de succès côté assurés, car le sujet est encore tabou.

marie.pelletique



8,4 % de plus que l'année précédente. Pourtant, ces chiffres sont à relativiser car, si les Français souscrivent volontiers une mutuelle santé complémentaire, ils ont plus de mal à franchir le cap avec une assurance décès. La raison ? « Le volet de la prévoyance décès, invalidité, incapacité de travail est souvent moins mis en avant par les assureurs que les produits de santé complémentaire, car il est plus difficile de parler d'hospitalisation longue ou grave, d'invalidité lourde ou de décès », explique Emmanuel Gineste, associé responsable de la prévoyance et de la santé au Cabinet Adding.

Des contrats à la carte

En France, les ménages sont nombreux à s'offrir ce type de couverture complémentaire, puisque, d'après la FFSA (Fédération française des sociétés d'assurances), les cotisations au titre des contrats maladie et accidents corporels (qui incluent les assurances maladie, hospitalisation et soins, incapacité, invalidité et dépendance) devraient représenter près de 16,2 milliards d'euros en 2008, soit

La convention collective nationale des cadres de 1947 oblige les entreprises à prévoir des garanties prévoyance pour cette typologie de salariés. Ils sont donc très bien couverts contre le risque de décès et de perte totale d'autonomie via leur entreprise. Mais il n'en est pas de même pour les indépendants. Pour être protégés, les libéraux et dirigeants de TPE doivent trouver eux-mêmes le contrat qui

correspond le mieux à leurs besoins. Selon les statuts, les solutions offertes ne sont pas les mêmes : un chef d'entreprise qui souscrit une couverture prévoyance collective pour ses cadres pourra en bénéficier s'il est également salarié de sa société. En revanche, s'il est gérant majoritaire, il devra prévoir une assurance prévoyance à titre individuel. Bon à savoir : certains assureurs, comme Malakoff-Médéric, proposent une réduction tarifaire aux PME qui souscrivent plusieurs contrats chez elle (collectif et individuel). Troisième possibilité : les libéraux, considérés comme des travailleurs non salariés, peuvent quant à eux souscrire un contrat de prévoyance dans le cadre fiscal attractif de la loi Madelin. « Souvent, il s'agit d'une gamme spécifique adaptée aux problématiques de cette clientèle », précise Christophe Scherrer, directeur du développement à Malakoff Médéric. Ces produits spécifiques leur permettent de déduire une partie des primes de leur bénéfice imposable de l'année en cours dans la limite d'un double plafond'.

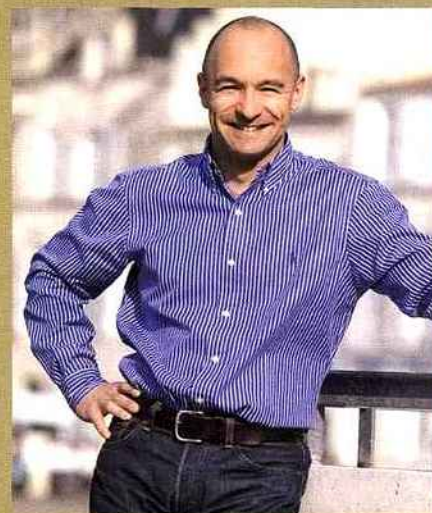
Solutions modulables

Pour ces indépendants, les assurances prévoyance sont des solutions « tout en un ». « Chaque compagnie dispose de ses modèles de contrats avec des garanties propres, mais, pour les produits packagés, les offres sont relativement standardisées », affirme Francine Toma-Garnier, conseillère en patrimoine aux entreprises dans le groupe Arkanissim. L'assurance prévoyance de base contient une assurance décès doublée d'une assurance perte totale d'autonomie. Le souscripteur doit choisir le montant du capital qu'il souhaite assurer pour qu'il soit versé à ses bénéficiaires en cas d'accident de la vie. Plus le montant est important, plus les primes le seront en conséquence. En s'élevant en gamme, les souscripteurs

Gilles Desvallois, gérant de deux sociétés

« Je n'ai pas le sentiment d'être surassuré, mais plutôt d'avoir parfaitement préparé mon avenir »

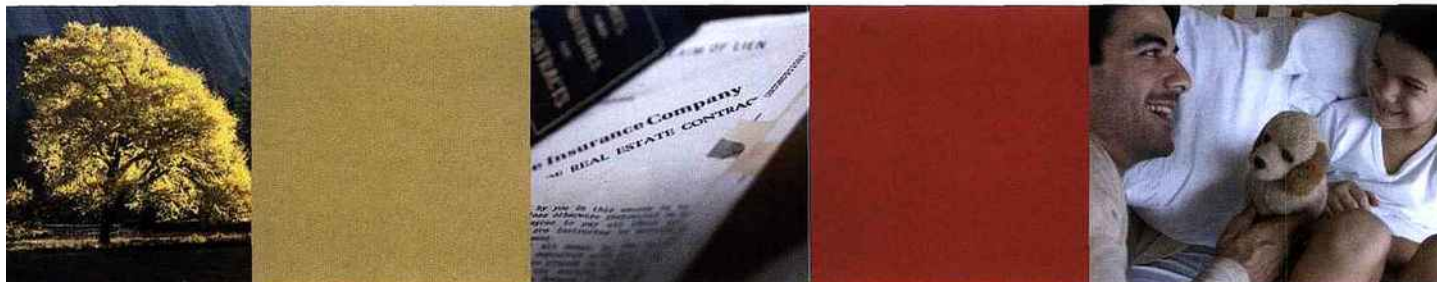
J'ai repris ma première société en 1996 (Immobilière Desvallois) et créé la seconde en 1999 (Arthur Loyd) à la Rochelle. En tant que gérant majoritaire, j'ai souscrit un contrat prévoyance pour moi sous le régime de loi Madelin. Mais, dès 2002, j'ai pris conscience qu'il fallait faire quelque chose pour mes 10 salariés en cas de longue maladie ou de décès. J'ai souscrit un contrat d'assurance prévoyance pour eux au groupe Taitbout qui gérait déjà mon système de retraite. Ma volonté était de mettre en place une vraie politique sociale et j'envisage aujourd'hui de souscrire un contrat collectif de santé complémentaire. Cette assurance prévoyance m'a, hélas, servi à deux reprises. Une première fois quand l'un de mes collaborateurs de 34 ans a été atteint d'un cancer gravissime. Pendant toute la durée de son arrêt maladie, j'ai pu continuer à lui verser l'intégralité de son salaire, car l'assurance me remboursait, et à son décès, sa veuve et ses enfants ont reçu un capital. Aujourd'hui encore, une de mes salariées est en arrêt longue maladie. Son salaire continue à être versé sans que cela ne constitue une charge pour ma société.



À titre personnel, après avoir fait le point avec mon conseiller bancaire, j'ai également souscrit un contrat décès qui versera un capital à ma veuve et mes enfants. Son montant a été calculé pour couvrir exactement les droits de succession qu'ils auront à payer. Je n'ai pas le sentiment d'être surassuré, mais plutôt d'avoir parfaitement préparé mon avenir : celui de ma famille et également celui de ma société et des salariés qui y travaillent. ■

pourront également s'assurer contre les risques d'invalidité et contre l'incapacité de travail (avec le versement d'une indemnité journalière par l'assureur pour chaque jour d'arrêt de travail). Dans ce cas, la tarification dépend essentiellement de la durée de carence au-delà de laquelle les indemnités seront versées, ainsi que de leur montant, prévu dans le contrat. Plus cette période de carence est courte, plus vite l'assurance versera une

indemnité et plus les primes à payer pour cette garantie seront élevées. Enfin, si la couverture prévue dans le produit packagé est insuffisante, ou que les exclusions sont trop importantes (notamment en cas de pratique d'un métier dangereux, d'un sport à risque...), les souscripteurs auront toujours la possibilité de s'offrir une assurance sur mesure, plus onéreuse, mais parfaitement adaptée à leur situation particulière.



Trois questions à Jacques Bouhana, P-DG de Fip Social

Capital Privé Magazine – Vous avez créé, il y a deux ans, le réseau Fip Social qui propose des solutions d'assurance santé, prévoyance, épargne aux chefs d'entreprise et aux professions indépendantes. Qu'est-ce qui a motivé ce projet ? Pour remonter à l'origine de nos réflexions, j'ai rencontré, à l'occasion d'un voyage aux États-Unis, des conseillers indépendants dont le conseil patrimonial débutait systématiquement par le volet prévoyance. Là-bas, ignorer ce type de produit relève presque de la faute professionnelle !

La prévoyance est pourtant encore trop souvent délaissée par les CGPI qui l'assimilent à de l'assurance. Y a-t-il d'après vous une évolution dans ce domaine ?

C'est une prise de conscience récente. Donner de la valeur à une vie humaine : le débat est loin d'être facile. Mais il est néanmoins déterminant d'aborder ce volet au début de la vie patrimoniale d'un client. Je pense qu'il y a des risques connus et inconnus contre lesquels le chef d'entreprise a tout intérêt à se prémunir. La garantie décès est une assurance qui devrait être souscrite très tôt afin de disposer de liquidités en cas de coup dur pour protéger la famille. C'est vrai que ces produits sont « à fonds perdu ». On paye un risque en espérant qu'il n'arrivera pas !



Pensez-vous que le vieillissement de la population va contribuer à l'essor des produits de prévoyance ? J'en suis persuadé. L'allongement de la durée de vie et la prise en charge des personnes âgées va poser certains problèmes. Car les maisons médicalisées coûtent très cher. 1 000 à 2 000 euros par mois. Cela peut ruiner une famille ! Certains contrats permettent de supporter le coût de maladies type Alzheimer. La garantie accidents de la vie va, je pense, beaucoup se développer, car c'est une assurance qui peut pourvoir aux soins réclamés par une hospitalisation. ■ S.LH

Étudier sa situation patrimoniale

Se préoccuper de son assurance décès, invalidité et incapacité de travail uniquement dans le cadre de l'exercice de ses fonctions n'est pas une bonne idée. Car, comme le précise Éric Birotheau, ingénieur patrimonial à BNP Paribas Banque Privée, « la prévoyance s'inscrit dans une approche globale du patrimoine du client, aussi bien personnel que professionnel. Nous envisageons de mettre une telle couverture en place après une étude patrimoniale complète ». Avant de souscrire, vous devez pouvoir répondre à une question de base : en cas de décès brutal, de combien mes proches auront-ils besoin pour assurer leur train de vie ? Si votre patrimoine est essentiellement composé d'immobilier locatif acheté avec des crédits, par exemple, ces derniers seront déjà remboursés par l'assurance liée aux prêts. De la même façon, si vous n'avez plus d'enfant à charge, ou si vous disposez d'une épargne importante, il est inutile de souscrire des contrats qui assurent un capital décès très important. « Avec l'assurance prévoyance, le risque est de se retrouver avec des personnes qui ont des piles de contrats sur le dos qui leur coûtent très cher et qui n'ont pas une couverture vraiment adaptée à leur cas », précise Francine Toma-Garnier, conseillère en patrimoine aux entreprises dans le groupe Arkanissim.

Autre point très important à analyser avant de se lancer : votre situation familiale. Si vous êtes marié avec des enfants ou si vous formez une famille recomposée avec des enfants de plusieurs lits, la solution ne sera pas la même. Bon à savoir : avec un contrat prévoyance, le capital décès transmis aux bénéficiaires se fait dans le même cadre que celui de l'assurance vie. Vous êtes libres de choisir les personnes qui recevront des capitaux, voire d'en désigner plusieurs. Si l'entente ne règne pas dans la famille recomposée, il peut donc être astucieux de désigner le second conjoint comme bénéficiaire de son assurance décès, car l'ensemble des fonds lui seront transmis hors succession. Il n'y aura donc aucune part réservataire à respecter, le capital décès n'étant pas de l'épargne à proprement parler².

Ce type d'assurance peut donc aider à transmettre des sommes à son second conjoint sans que les enfants du premier lit ne puissent remettre en cause cet avantage. « Un contrat d'assurance prévoyance a peu de chance de faire l'objet d'une contestation des héritiers, y compris sur la notion de primes manifestement exagérées que l'on peut trouver plus

régulièrement pour les contrats d'assurance vie "épargne" », précise Éric Birotheau. Enfin, une assurance décès peut également être souscrite pour préparer la transmission de son entreprise. « Nous préconisons en particulier cette solution lorsque l'essentiel du patrimoine du dirigeant est constitué de son entreprise. Elle peut compléter la mise en place d'un engagement de conservation Dutreil, précise Éric Birotheau. Avec une assurance décès, les héritiers seront en mesure de payer l'intégralité des droits de succession, qui peuvent parfois représenter des montants très importants. » Reste que les contrats prévoyance sont évolutifs, et qu'il est possible de modifier les garanties au fil du temps. Ainsi, le montant du capital assuré pourra être revu à la hausse comme à la baisse, tout comme la couverture proposée ou les bénéficiaires désignés. ■

1_ Soit 7 % du plafond de la sécurité sociale (34 308 euros pour 2009) auxquels s'ajoutent les 3,75 % des bénéfices imposables, ou 3 % de huit fois le plafond de la sécurité sociale.

2_ Proportion de l'héritage qui revient de droit aux enfants, héritiers réservataires. Elle se monte à la moitié du patrimoine en présence d'un enfant, aux deux tiers s'il y en a deux et aux trois quarts s'ils sont trois ou plus.



Christophe Scherrer, directeur développement,
Malakoff Médéric

6 Ces contrats (homme clé, ndr) servent à compenser la perte de chiffre d'affaires liée à la disparition d'un homme essentiel pour l'entreprise.

Contrat homme clé : assurez la pérennité de votre entreprise

Dans certains cas, les contrats prévoyance servent également à protéger l'entreprise contre un aléa. C'est le cas, par exemple, du contrat « homme clé », qui assure une ou plusieurs personnes essentielles à la bonne marche des affaires contre les risques de décès, invalidité, incapacité de travail. « Ces contrats servent à compenser la perte de chiffre d'affaires liée à la disparition d'un homme essentiel pour l'entreprise », confie Christophe Scherrer, directeur développement chez Malakoff Médéric. Ils sont souscrits par la société, qui règle les cotisations du ou des contrats et les déduit de ses résultats en totalité. « Suivant les situations, le P-DG n'est pas forcément l'homme clé de la société, il s'agit parfois du directeur informatique, du responsable commercial qui gère tous les contacts, ou du directeur de l'export qui assure une bonne part du chiffre d'affaires à l'étranger », précise Francine Toma-Garnier, conseillère

en patrimoine chez Arkanissim. Si un homme clé vient à disparaître, l'assureur versera un capital à la société, comptabilisé en résultat exceptionnel, pour compenser la perte d'exploitation et laisser le temps de trouver un remplaçant. Autre contrat prévoyance particulier : celui dit « prévoyance-associé », prévu pour les sociétés créées en collaboration par plusieurs personnes. L'objectif de cette assurance spécifique est, en cas de décès de l'un des associés, de permettre aux autres de racheter ses parts et ainsi de conserver le contrôle de leur société. Pour cela, ils recevront un capital dont le montant couvre la valeur des parts de chaque associé. « Il ne faut pas oublier de signer auparavant un pacte croisé d'actionnaires, pour obliger la famille à vendre les parts aux associés », souligne Francine Toma-Garnier. Cette assurance est individuelle, c'est donc à chaque associé d'en régler les primes. ■