

CHRONIQUE DE BANCASSURANCE



PIERRE-GRÉGOIRE MARLY
Professeur agrégé des facultés de droit

Assurance sur la vie – Unités de compte – Gestion déléguée – Absence de contrat entre le gestionnaire et le souscripteur.

Cass. Com. 14 décembre 2010, n° 10-10207, publié au Bulletin

Dans un contrat d'assurance vie libellé en unités de compte, il n'est pas rare que l'assureur confie la gestion des actifs sous-jacents à un prestataire habilité. Celui-ci fût-il désigné par le souscripteur, seul l'assureur en est le cocontractant au titre de la gestion déléguée. C'est, en substance, ce que rappelle la Cour de cassation dans un récent arrêt honoré d'une publication au Bulletin.

En l'espèce, un assureur avait commis une banque à la gestion des fonds dédiés auxquels étaient adossés plusieurs contrats d'assurance vie. Il était toutefois convenu qu'à la demande des souscripteurs, l'assureur avait la possibilité d'opérer une substitution de gestionnaire, ce qu'il fit à deux reprises. Reprochant des fautes de gestion au second prestataire ainsi désigné, les preneurs l'assignèrent, ensemble avec l'assureur, en paiement de dommages et intérêts. Ils soutenaient notamment qu'un contrat s'était formé entre eux et ce prestataire qui, sous le contrôle de l'assureur, aurait préalablement dû s'enquérir de leurs objectifs de gestion. Ces allégations sont rejetées par la cour d'appel dont la décision est pleinement approuvée par les hauts magistrats.

Ces derniers relèvent ainsi que l'assureur étant propriétaire des supports financiers du contrat litigieux, il était seul habilité à en pouvoir externaliser la gestion auprès d'un professionnel agréé. Quand bien même ce professionnel fut choisi par les souscripteurs, ces derniers n'en demeuraient pas moins tiers au mandat de gestion qui s'était noué entre lui et leur assureur.

La solution rappelle utilement que les supports d'unités de compte n'appartiennent pas au souscripteur mais à l'assureur qui les gère pour son propre compte et non pour le compte de tiers. L'assurance vie se départit ainsi de la gestion individuelle sous mandat où l'investisseur demeure propriétaire des titres qu'il a confiés au prestataire. Il suit logiquement que les preneurs ne pouvaient prétendre effectuer ni déléguer la gestion d'actifs qui ne leur appartenaient pas. Aussi, même s'ils ont désigné le gestionnaire délégué, seul l'assureur pouvait contracter avec celui-ci.

En l'absence de liens contractuels avec les souscripteurs, ce gestionnaire ne pouvait donc être redevable à leur égard

d'obligations précontractuelles. Et, comme si cet argument n'y suffisait, la Cour de cassation relève également que le changement de gestionnaire n'avait pas modifié l'orientation de gestion antérieurement retenue par les souscripteurs dans leur contrat d'assurance. Sauf s'ils avaient exprimé le souhait d'amender cette orientation, le gestionnaire n'était donc pas tenu de s'enquérir de leurs objectifs, ni l'assureur de vérifier l'accomplissement de cette obligation. Au vrai, même si les preneurs avaient sollicité un tel amendement, le nouveau gestionnaire n'aurait pas davantage contracté avec eux, ce qui le dispensait également d'un devoir de conseil.

En toute occurrence, les souscripteurs pourraient néanmoins rechercher la responsabilité délictuelle dudit gestionnaire s'ils démontraient sa faute contractuelle dans le mandat confié par l'assureur¹. Faudrait-il encore qu'ils parviennent à prouver, d'une part, que le gestionnaire a outrepassé les limites d'investissement que l'assureur lui avait conventionnellement fixé, d'autre part, que ce manquement est la cause de leur préjudice financier. P.-G. M.

Assurance sur la vie combinée à un prêt relais in fine – Obligation de mise en garde – Obligation de conseil.

Cass. Com. 14 décembre 2010, n° 09-17306

À propos d'un montage quelque peu alambiqué, la Cour de cassation a récemment rendu une décision qui l'est non moins.

Une personne avait souscrit deux contrats d'assurance vie en unités de compte par l'intermédiaire d'un agent général. Dans le même temps, elle avait sollicité un prêt relais d'une durée triennale, remboursable in fine et stipulé à taux variable. Le montant de celui-ci fut directement

1. Ass. plén., 6 oct. 2006, Bull. civ., n° 9; R., p. 398; BICC 1^{er} déc. 2006, note et rapp. Assié, concl. Gariazzo; D. 2006, Jur. 2825, note Viney; *ibid.* 2007, IR 2484, obs. Gallmeister; *ibid.* Pan. 1831, obs. Rozès; AJDI 2007, 295, note Damas; RDI 2006, 504, obs. Malinvaud; dans le même sens, V. Ass. plén., 9 mai 2008, Bull. AP, n° 3; R., p. 317; BICC 1^{er} juill. 2008, rapp. Foulquié et avis de Gouttes; AJDI 2008, 878, note Thioye; V. aussi not., Com. 6 mars 2007, Bull. civ. IV, n° 84; D. 2007, AJ 1078, obs. Chevrier; Civ. 2^e, 10 mai 2007, Bull. civ. II, n° 126; D. 2007, AJ 1502; *ibid.* 2007, Pan. 2897, obs. Jourdain; Civ. 1^{re}, 15 mai 2007, Bull. civ. I, n° 193; D. 2007, AJ 1594; *ibid.* 2007, Pan. 2901, obs. Jourdain; Civ. 3^e, 4 juill. 2007, Bull. civ. III, n° 121; D. 2007, AJ 2102; *ibid.* 2007, Pan. 2897, obs. Jourdain. En dernier lieu: Civ. 3^e, 3 juill. 2010, n° 09-67.516.

versé sur l'un des contrats d'assurance vie que la banque se fit nantir en garantie du crédit consenti. Celui-ci n'ayant pas été remboursé au terme convenu, le prêteur réalisa sa sûreté en provoquant le rachat dudit contrat. Constatant la dévalorisation des deux assurances-vie, le souscripteur rechercha la responsabilité de la banque et de l'agent général pour manquement à leurs obligations de conseil et de mise en garde.

Pour écarter ces prétentions, la cour d'appel considéra qu'en raison de sa profession de comptable, le preneur était apte à saisir le caractère doublement aléatoire de l'opération et le risque ainsi encouru. Par ailleurs, lors de l'octroi du prêt-relais, l'agent général d'assurance ne disposait d'aucune information sur l'évolution des taux et des supports d'unités de compte que le souscripteur/emprunteur n'aurait eue.

Dans son pourvoi, ce dernier reprochait aux juges du fond d'avoir relevé d'office sa profession pour en déduire sa compréhension du montage litigieux, alors que ni l'assureur, ni son agent général n'avaient soulevé ce fait. Ce grief est toutefois rejeté par la Cour de cassation pour qui le devoir de mise en garde étant dans le débat, la profession du demandeur, mentionnée dans l'assignation introductive d'instance, l'était nécessairement.

Sur le fond, cet argument de pure procédure découvre la jurisprudence « Buon » qui impose d'avertir l'investisseur des risques encourus dans les opérations spéculatives sur les marchés à terme, hors le cas où il en a connaissance². Reste à savoir si cette obligation prétorienne est applicable à un agent général d'assurance qui n'est ni promoteur, ni distributeur de titres financiers. Du reste, la question se pose également à l'endroit du banquier agissant comme dispensateur de crédit : fut-il stipulé à taux variable et remboursable in fine, un crédit peut difficilement être subsumé sous la catégorie des opérations spéculatives ; sauf, comme en l'espèce, à ce que la destination des fonds prêtés influence directement leur restitution, en fait de quoi la mise en garde sur les risques liés à l'opération financée se confondrait avec celle portant les risques liés au financement lui-même³.

Quelle qu'en soit la justification, cette obligation de mise en garde serait toutefois évincée par la connaissance qu'aurait son destinataire des risques inhérents à l'opération envisagée, cette connaissance pouvant être déduite de sa situation professionnelle. En revanche, la même connaissance serait curieusement indifférente à l'obligation de conseil, les hauts magistrats décidant qu'en toute occurrence, « le banquier qui propose un placement financier à son client est tenu de l'informer sur les caractéristiques des produits proposés et sur les aspects moins favorables et les risques inhérents aux options, qui peuvent être le corollaire des avantages énoncés, ainsi que sur leur adéquation avec la situation personnelle et les attentes de son client ». Là

encore, la référence au « placement financier » peut étonner s'agissant, sous l'angle du banquier, d'un prêt-relais.

Quant à l'agent général, la Cour régulatrice estime également qu'en toutes circonstances, il est tenu d'un devoir de conseil lui impartissant « d'informer son client sur les caractéristiques et les risques des produits d'assurance qu'il propose et sur leur adéquation avec la situation personnelle et les attentes de son client ». Si cette solution n'est guère nouvelle⁴, il est toutefois surprenant qu'elle s'autorise de l'article 1382 du Code civil, là où le devoir de conseil du banquier est assis sur l'article 1147 du même code. Eu égard à la nature précontractuelle de ces deux obligations, la différence de fondement est quelque peu délicate à saisir. Tout aussi surprenante est la différence de contenu entre les deux obligations de conseil, seul le banquier étant requis d'instruire son client « sur les aspects moins favorables et les risques inhérents aux options, qui peuvent être le corollaire des avantages énoncés ». En somme, si cet arrêt doit illustrer l'harmonisation des règles de commercialisation en matière bancaire, financière et assurantielle, il est loin d'être exemplaire pour autant.

P.-G. M.

Produits d'investissement de détail (Packaged Retail Investment Products) – Projet de réglementation communautaire – Consultation publique.

Commission européenne, Consultation on legislative steps for the Packaged Retail Investment Products initiative, 26 octobre 2010
CEBS, CESR, CEIOPS, Report of the 313 Task Force on Packaged Retail Investment Products (PRIPs), 6 octobre 2010

D'ores et déjà prise en compte par le droit français⁵, la convergence des réglementations applicables aux produits bancaires, financiers et assurantiels est désormais une priorité du législateur communautaire, eu égard aux limites des systèmes sectoriels.

En avril 2010, la Commission européenne avait publié une communication sur les produits d'investissements de détail « *packagés* » connus sous l'acronyme de PRIP's (*packaged retail investments products*), initiant ainsi une réflexion relative à l'harmonisation de leurs règles de commercialisation⁶. À la suite de cette communication, un groupe de travail issu des trois comités européens de supervision⁷ a rendu le 6 octobre dernier un rapport définissant les orientations que pourrait prendre un texte communautaire sur les produits considérés. Par la suite, la Commission européenne a lancé une consultation publique sur une future directive consacrée aux PRIP's, ainsi que deux autres por-

2. Cass. com., 5 nov. 1991, pourvoi n° 89-18005 : Bull. Joly Bourse, mai-juin 1993, p. 296, note F. Peltier. Sur l'évolution et l'avenir de cette jurisprudence : J.-J. Daigre, « L'obligation prétorienne de mise en garde a-t-elle vocation à survivre ? », RTDF 2009, n° 4, p. 108.

3. Comp. : Cass. ch. mixte, 29 juin 2007, D. 2007, p. 2081, note S. Piedelièvre. Plus généralement, sur la jurisprudence relative au devoir de mise en garde du banquier dispensateur de crédit : E. Bazin, « Retour sur le devoir de mise en garde du prêteur », Banque & Droit n° 130, mars.-avr. 2010, p. 23.

4. Cass. com., 13 avr. 2010, n° 08-21334, Bull. Joly Bourse, juill.-août 2010, p. 336 Note P.-G. Marly. Egal. : Cass. com., 7 avr. 2009, n° 08-10059 : Banque & Droit 2009, n° 128, p. 36, note P.-G. Marly. En matière d'assurance collective des emprunteurs : Cass. A.P., 2 mars 2007, n° 06-15-267 : Banque & Droit 2007, n° 115, p. 58, obs. S. Gossou, JCP E n° 1375, p. 10, note D. Legeais, D. 2007. 985, n° 14, p. 985, note S. Piedelièvre ; Cass. 2^e civ., 2 oct. 2008, n° 07-16018 et n° 07-15276 ; Cass. Com., 14 déc. 2010, pourvoi n° 08-20820, LEDA fév. 2011, obs. P.-G. Marly.

5. Voir : P.-G. Marly, « Vers une harmonisation des règles de commercialisation en matière bancaire, financière et assurantielle », RTDF 2009-4, p. 90.

6. MEMO/09/210 Brussels, 29^e April 2009 Communication on packaged retail investment products (PRIPs).

7. Il s'agit du CEBS (Committee of European Banking Supervisors), du CESR (Committee of European Securities Regulators), et du CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions) devenu depuis janvier 2011 l'EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority).

tant respectivement sur la révision des directives Marchés d'instruments financiers (MIF)⁸ et Intermédiation en assurance (DIA)⁹.

Suivant la première de ces consultations, ressortirait à la catégorie des produits d'investissement de détail, tout « produit pour lequel le montant payable à l'investisseur est exposé aux fluctuations de la valeur d'actifs ou de revenus issus d'actifs, au moyen d'une combinaison ou d'un ensemble d'actifs ou de tous les mécanismes autres que la détention directe ». Dans cette définition, il s'infère que le PRIIP suppose un ensemble de services qui dissimulerait les risques liés à certains actifs volatils en inclusion. Compte tenu de la diversité des produits qui pourraient répondre à ces critères, la question est posée de l'intérêt, au sein de la définition, d'une énumération des différents types de PRIIP's.

À cet égard, la Commission européenne approuve l'idée d'une liste indicative qui serait ouverte à révision et à mise à jour, en fonction de l'innovation financière. Point n'est besoin de souligner que cette solution présente l'avantage de la souplesse et de la flexibilité adaptées à un environnement économique et commercial en perpétuelle mutation. En revanche, la Commission européenne propose d'exclure des PRIIP's les produits d'épargne retraite par une clause d'exclusion ainsi rédigée : « Aux fins de l'initiative PRIIP, les produits pour lesquels les dispositions du droit national accordent au client des avantages particuliers liés au produit en raison de son utilisation à des fins de retraite devraient être exclus du champ d'application ». Une interrogation demeure sur les produits donnant droit à des rentes variables (*variable annuities*), qui constitueraient à ce stade de la réflexion une « zone grise ».

S'agissant de la commercialisation des PRIIP's, le groupe de travail suggère de mettre en place une nouvelle obligation d'information précontractuelle qui se combinerait avec les contraintes déjà imposées par les directives MIF et DIA. Cette information, au format et au langage concis et clair, devrait être adaptée aux investisseurs, ainsi que loyale et non trompeuse. En outre, elle devrait être présentée de façon à favoriser la comparabilité des offres. On peut donc comprendre que l'objectif poursuivi est non seulement d'éviter les mauvaises ventes (*misselling*), mais aussi de permettre aux investisseurs de bénéficier d'avantages concurrentiels.

En second lieu, il est proposé une formalisation écrite du conseil donné lors de la souscription des PRIIP's. Au fond, le conseil délivré devrait prendre en compte la situation spécifique de chaque prospect, ce qui suppose que celui-ci réponde au préalable à une série de questions destinées à éclairer le vendeur. En conséquence, la responsabilité des producteurs ou distributeurs de PRIIP's ne pourra être retenue si le souscripteur n'a pas fourni les renseignements requis pour l'appréciation de sa situation personnelle et de ses besoins.

Pour éviter la multiplication des conflits d'intérêt préjudiciables aux consommateurs de produits d'investisse-

ment packagés, la Commission européenne propose d'introduire dans la directive DIA des règles portant sur les conflits d'intérêt¹⁰. Plus précisément, il s'agit d'instituer une transparence vis-à-vis du souscripteur d'assurance des commissions perçues par le distributeur. Aussi, les comités de superviseurs estiment-ils nécessaire que le distributeur agisse dans le seul intérêt du consommateur, en lui fournissant des informations appropriées sur sa probable rétribution au titre de l'opération envisagée. L'idée d'une transparence des rémunérations des distributeurs, qui fait son chemin depuis l'élaboration de la directive intermédiation, a été récemment réaffirmée par le CEIOPS (actuelle EIOPA) dans ses recommandations relatives à la révision de cette directive¹¹. En matière d'opérations d'assurance, l'instauration d'une transparence des rémunérations perçues par les intermédiaires aux fins d'éviter les conflits d'intérêts est délicate pour deux raisons : d'une part, la difficulté pour les prospectus d'établir une corrélation entre les commissions et l'objectivité des conseils fournis et, d'autre part, l'impossibilité de déterminer à l'avance et avec exactitude la rémunération d'un intermédiaire d'assurance, du fait de la technicité des opérations et de leur échelonnement dans le temps. La gestion des contrats d'assurance vie en unités de comptes (arbitrages, rachats, etc.) parfois confiée à des intermédiaires est génératrice pour ces derniers d'une activité dont les commissions sont impossibles à évaluer au moment de l'entrée en relations d'affaires. Le groupe de travail semble averti de cette difficulté et suggère que soient communiqués aux prospectus la rémunération possible ou ses critères de calcul, ou encore les avantages économiques dont bénéficierait le distributeur du fait de son intervention.

L'harmonisation des pratiques commerciales relatives aux PRIIP's représente un défi pour le législateur communautaire, d'autant plus qu'il s'agit d'élaborer des règles communes à des produits de nature différente, mais qui ont pour point commun de représenter un risque de perte financière qui n'est pas toujours perçu par les consommateurs. Sans une certaine anticipation, rappelons que l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) et l'Autorité des marchés financiers (AMF) ont récemment publié des recommandations relatives à la commercialisation des produits financiers complexes dont les caractéristiques recourent celles des PRIIP's¹².

Assurance sur la vie – Sort des contrats entre époux séparés de biens – Demande de requalification en donation directe – Rejet.

Cass. 1^{re} civ., 17 novembre 2010, Pourvoi n° 09-16964, Inédit

En raison de son mécanisme juridique exclusif des règles du droit des successions, le contrat d'assurance vie constitue une stipulation pour autrui qui confère au tiers bénéficiaire un droit direct contre l'assureur, sans que le capital ne transite par le patrimoine du souscripteur. En conséquence, la

8. Directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil du 21 avr. 2004 concernant les marchés d'instruments financiers.

9. Directive 2002/92/CE du Parlement européen et du Conseil, du 9 déc. 2002 sur l'intermédiation en assurance. Sur cette consultation : P.-G. Marly, « Vers une révision de la Directive 2002/92/CE sur l'intermédiation en assurance », RTDF 2010-4, à paraître.

10. P.-G. Marly, « Vers une révision de la Directive 2002/92/CE sur l'intermédiation en assurance », RTDF 2010-4, à paraître.

11. V. S. Gossou, *Banque & Droit* n° 134, nov.-déc. 2010, p. 45.

12. V. Communiqué conjoint ACP-AMF du 15 oct. 2010 (V. S. Gossou, *Banque & Droit* n° 134, nov.-déc. 2010, p. 44; P.-G. Marly, *Bull. Joly Bourse*, janv. 2011, p. 4).

Cour de cassation considère qu'un contrat d'assurance vie conclu par un époux au profit de l'autre avec lequel il est marié sous le régime de la séparation de biens, ne constitue pas un transfert de valeurs entre les patrimoines des époux de nature à fonder le principe d'une créance entre eux. Loin d'être isolée, cette décision illustre la survivance des problématiques juridiques induites par l'impossibilité d'inclure les primes versées sur des contrats d'assurance vie dans les actifs successoraux.

En l'espèce, un époux avait souscrit de son vivant quatre contrats d'assurance vie au bénéfice de son épouse avec qui il était marié sous le régime de séparation de biens. Lorsque cette épouse décéda à son tour, le bénéfice de l'assurance vie revenait à son héritier, un fils issu d'un premier mariage. Ce bénéficiaire du capital décès suscita la désapprobation des enfants issus du premier mariage de son époux prédécédé. Ces derniers, exercent alors une action tendant à la condamnation du bénéficiaire de l'assurance au motif que le contrat d'assurance vie souscrit par un conjoint au bénéfice de l'autre conjoint séparé en biens réalise entre eux, le transfert d'un patrimoine qui constitue une créance entre époux dont l'évaluation est soumise aux règles des récompenses¹³.

Déboutés par la Cour d'appel de Paris, ces héritiers déterminés saisirent la haute juridiction qui considère, confortant la position des juges du fond, que « la prétendue existence d'un transfert de valeurs entre les patrimoines d'époux séparés de biens était insuffisante à fonder le principe d'une créance entre eux ».

Le désarroi de certains héritiers déçus de voir une part non négligeable de l'« actif successoral » leur échapper au profit de bénéficiaires désignés dans les contrats d'assurance vie est souvent porté devant le juge. Très souvent logé sur le terrain des primes manifestement exagérées¹⁴, ce conflit présente parfois des spécificités, comme en témoigne la décision commentée. Au reste, si le particularisme de l'assurance vie lui confère une indépendance juridique de principe vis-à-vis des règles du droit des successions, les juges ne se laissent pas abuser lorsque ce contrat est utilisé pour contourner les règles de dévolution successorale, ce qui n'est manifestement pas le cas dans la présente affaire. S. G.

Assurance emprunteur – Devoir d'information et de conseil – Adéquation des risques couverts à la situation personnelle de l'emprunteur – Responsabilité du banquier.

Cass. Com. 14 décembre 2010, pourvoi n° 08-20820, inédit

La remise à l'emprunteur de documents d'adhésion décrivant de façon claire, précise et sans ambiguïté les garanties d'assurance emprunteur suffit-elle au banquier pour justifier d'un accomplissement irréprochable de ses devoirs d'information et de conseil ?

Depuis son arrêt retentissant du 2 mars 2007¹⁵, la Cour de cassation n'a cessé de rappeler sous le visa de l'article 1147 du Code civil, que « le banquier qui propose à son client, auquel il consent un prêt, d'adhérer au contrat d'assurance de groupe qu'il a souscrit [...] est tenu de l'éclairer sur l'adéquation des risques couverts à sa situation personnelle d'emprunteur, la remise de la notice ne suffisant pas à satisfaire à cette obligation ».

En l'espèce commentée, un couple avait souscrit pour l'exercice de son activité professionnelle deux prêts garantis par une assurance de groupe distribuée par le prêteur. Suite à des problèmes de santé rencontrés par l'épouse, l'organisme d'assurance effectua le remboursement du crédit jusqu'au soixantième anniversaire de cette dernière (date légale de départ à la retraite). Après plusieurs échéances impayées et des mises en demeure, la banque assigna les emprunteurs au paiement des sommes restant dues. Une procédure de liquidation judiciaire ayant été ouverte plus tard à l'encontre du seul conjoint en activité, la banque a déclaré sa créance entre les mains du liquidateur désigné. Ce dernier et l'épouse retraitée ont recherché la responsabilité du banquier pour manquement à son devoir d'information et de conseil. La cour d'appel refusa d'accéder à cette requête au motif qu'aucun manquement à son obligation d'information et de conseil ne pouvait être retenu contre la banque, et ce pour deux motifs :

- en premier lieu, l'époux emprunteur qui était devenu artisan après avoir été commerçant pendant plusieurs années ne pouvait être considéré comme un emprunteur profane ;

- en second lieu, la notice d'information du contrat d'assurance faisait apparaître de manière claire et non équivoque que la garantie d'incapacité temporaire de travail prenait fin le jour où l'emprunteur atteignait l'âge de 60 ans de sorte que de telles conditions ne pouvaient échapper aux emprunteurs professionnels expérimentés.

La Cour de cassation censure cette décision en retenant que « la connaissance par le client de stipulations du contrat d'assurance de groupe auquel il a adhéré » ne peut dispenser le banquier de l'éclairer sur l'adéquation des risques couverts par ces situations, fussent-elles claires et précises, à sa situation personnelle d'emprunteur. La Cour de cassation confirme que l'époque où la remise effective d'une notice claire et non équivoque aux emprunteurs suffisait pour l'accomplissement du devoir d'information et de conseil est décidément révolue. Pour autant, lesdits emprunteurs ne sont pas dispensés de vigilance : Les hauts magistrats ont ainsi pu se référer à la clarté des documents d'information contractuelle sur lesquels les emprunteurs avaient apposé la mention « lu et approuvé » pour conclure à l'absence de manquement aux devoirs d'information et de conseil du banquier¹⁶. ■ S. G.

13. Par renvoi de l'article 1543 du Code civil aux dispositions des articles 1469 alinéa 3, 1479, alinéa 2 du Code civil.

14. Pour une analyse approfondie de ce sujet, v. J. Bigot (dir.), *Traité de droit des assurances, Les assurances de personnes*, t. IV, LGDJ 2007, n° 365 et s ; « Tempête ou vaguelette sur l'assurance vie », JCP 00-1-2215 ; F. Bertout, « La sanction de l'utilisation abusive de l'assurance vie », *Rev. Not. Ass. vie* 2002, n° 106, p. 8.

15. Cass. Ass. plén., 2 mars 2007, n° 06-15267, JCP E n° 1375, p. 10, note D. Legeais.

16. Cass. 2^e civ., 28 mai 2009, n° 07-19.867 (v. nos observations *Banque & Droit* n°127, sept.-oct. 2009, p. 43).