

buteur à tenir compte notamment des types de produits d'épargne dont le souscripteur éventuel est familier ou encore son niveau d'études. S'il s'avère que les renseignements recueillis sont insuffisants ou que le produit visé est inapproprié, le client devra en être formellement averti avant de procéder à la souscription.

Enfin, la DDA prévoit que les États membres pourront dispenser les distributeurs d'IBIPs de réaliser l'*appropriateness test* à condition que le client en soit informé, qu'il soit à l'initiative de la commercialisation et que les produits distribués soient jugés non-complexes selon des critères que précise le régulateur européen dans son avis technique. Toutefois, même en cette occurrence, le professionnel restera tenu de ses obligations en matière de gestion des conflits d'intérêts.

Rappelons que la DDA est d'harmonisation minimale, de sorte que les États membres auront la faculté de maintenir ou d'introduire localement des règles plus strictes¹⁴. À cet égard, il est fort probable que le droit

français conserve son régime actuel et la généralité du devoir de conseil. Toutefois, dès lors que la directive traite le conseil comme un service et non comme une obligation, la France pourra-t-elle toujours en imposer la délivrance par tous les distributeurs ?

Au bilan, l'avis technique d'EIOPA inspire quelques craintes à propos des actes délégués qu'il préfigure. Tout d'abord, ces actes n'aborderaient que superficiellement certaines difficultés qu'ils ont pourtant vocation à résoudre : répartition des responsabilités entre producteurs et distributeurs, articulation entre POG et conseil, particularisme des contrats en unités de compte... Ensuite, ces actes pourraient accentuer la « midifisation » de l'assurance vie au mépris du positionnement plus tempéré de la directive dont ils procèdent. Enfin, sachant que la DDA doit être transposée avant le 23 février prochain, l'adoption définitive de ces actes ne laissera que peu de temps aux professionnels pour anticiper les changements qu'ils devront intégrer... La même remarque s'impose, du reste, pour l'application du règlement PRIIP's dont les RTS tardent à venir... ■

14. Dir. 2016/97/UE, cons. 3.

Rachat – Imposition au barème progressif – Revenus exceptionnels (oui).

Commentaire de Michel Leroy

Le régime fiscal de la taxation des produits des contrats d'assurance vie repose essentiellement sur une incitation à l'épargne longue fondée sur la dégressivité de la fiscalité en fonction de la durée du contrat.

Il en résulte en particulier la faculté pour le souscripteur de choisir pour chaque rachat, un prélèvement à la source (Prélèvement forfaitaire libératoire – PFL) dégressif en fonction de la durée du contrat, plutôt que l'assujettissement des revenus au barème progressif.

Le choix du mode d'imposition est stratégique pour le souscripteur. Dans l'exercice de celui-ci, plusieurs critères doivent être pris en compte. Certes, plus le taux marginal d'imposition est élevé, plus le redevable a intérêt à opter pour le PFL.

Cependant, le souscripteur doit tenir compte de plusieurs paramètres.

Ainsi les prélèvements sociaux acquittés sur les intérêts de placements du patrimoine sont déductibles à hauteur de 5,1 % sur le revenu global du foyer fiscal de l'année de perception des prélèvements sociaux. Cette déduction n'est pas possible en cas d'option pour le PFL.

Ensuite, en cas de rachat total ou partiel dont le montant dépasse la moyenne des revenus nets d'après lesquels ce contribuable a été soumis à l'impôt sur le revenu au titre des trois dernières années, le contribuable qui opte pour l'imposition au barème peut bénéficier du régime du quotient de l'article 163-o A du CGI.

C'est ce qu'a jugé pour la première fois une juridiction administrative le 13 décembre 2016 (CAA Lyon 13 déc. 2016, n° 15LY03073 ; *adde* veille « Dénouement de contrat d'assurance vie et revenus exceptionnels », RFP 2017, 43).

Selon ce texte, afin d'éviter que la progressivité du barème de l'impôt sur le revenu n'aboutisse à soumettre à une imposition excessive des revenus exceptionnels, après avoir calculé l'impôt d'après le barème progressif sur le revenu net global « ordinaire » imposable du contribuable, l'impôt est recalculé par l'application du même barème au total formé par le revenu net global « ordinaire » imposable et une fraction (un quart) du revenu exceptionnel. La différence entre ces deux résultats est multipliée par quatre, et cette somme est additionnée aux droits simples calculés sur le seul revenu net global « ordinaire » imposable.

Le revenu résultant du rachat peut, nous semble-t-il, constituer un revenu exceptionnel par sa nature et son montant (BOI-IR-LIQ-20-30-20-20160720, n° 40)

Par nature d'abord. Le revenu est exceptionnel, au sens de l'article 163-o A du CGI, lorsque, par nature, il n'est pas susceptible d'être recueilli annuellement.

Par définition, le revenu résultant du rachat total du contrat d'assurance vie ou du contrat de capitalisation respecte cette condition. Ce n'est pas en revanche le cas pour les rachats partiels programmés. Seuls les rachats partiels dépassant le rendement du contrat peuvent prétendre, à notre sens, revêtir cette qualification.

Quant à son montant, le revenu, pour être éligible au quotient, doit être supérieur à la moyenne des revenus nets d'après lesquels le contribuable a été soumis à l'impôt au titre des trois dernières années (BOI-IR-LIQ-20-30-20-20160720, n° 140).

Cette condition doit être appréciée, non pas par rapport au montant du rachat disponible, mais en tenant compte uniquement des produits taxables. En effet, le revenu exceptionnel s'entend du revenu mis à la disposition du contribuable. Il en résulte que le rachat total d'un contrat dont la capitalisation est très faible peut fort bien, malgré l'importance des liquidités dont disposera le souscripteur, ne pas respecter cette condition, puisque pour l'essentiel ces liquidités seront constituées de capital (primes remboursées) et non de produits.

L'application du système de quotient au produit d'un rachat, lorsque ces conditions sont réunies nous semble parfaitement exacte, en l'absence de dispositions qui excluent les produits de ces contrats du bénéfice de ce dispositif. De plus, il n'y a aucune raison de traiter, de ce point de vue, le capital reçu lors du dénouement du contrat d'assurance vie différemment des

prestations retraite versées sous forme de capital. En effet, « les prestations de retraite versées sous forme de capital sont [...] imposables à l'impôt sur le revenu [...]. Ainsi, lorsqu'elles ne bénéficient pas d'une exonération expresse ou ne relèvent pas d'un régime d'imposition spécifique, les prestations de retraite servies sous forme de capital sont [...] imposables en France au barème progressif de l'impôt sur le revenu selon les règles des pensions de retraite. Elles peuvent bénéficier du système du quotient prévu à l'article 163-0 A du CGI qui permet d'atténuer la progressivité de l'impôt » (BOI-RSA-PENS-30-10-20-20121211, n° 20).

Naturellement, seule l'imposition des produits au barème progressif permet l'application de la règle de l'article 163 0 A du CGI. L'option pour le prélèvement à la source est exclusive de la possibilité d'imposer les revenus ainsi taxés selon le régime du quotient (BOI-IR-LIQ-20-30-20-20160720, n° 40). ■

Assurance vie – Fusion de cantons – Modification contractuelle – Preuve.

ACPR, Commission des sanctions, décision n° 2016-02, 7 février 2017.

Commentaire de Pierre-Grégoire Marly

De nombreux organismes d'assurance vie proposent à leurs souscripteurs d'opter pour des fonds en euros « dynamiques », gérés dans des cantons distincts de l'actif général, et censés allier une sécurité en capital avec une espérance de rendement supérieure à celle des fonds en euros classiques. Cette pratique fut ainsi développée par la société ACMN Vie qui décida toutefois en 2013 de regrouper ses principaux fonds cantonnés au sein de deux fonds en euros.

Selon l'ACPR, ces regroupements aboutissaient à une modification contractuelle qui, faute d'être constatée par avenant, était inopposable aux preneurs en vertu de l'article L. 112-3, alinéa 5, du Code des assurances. Contestant ce grief, l'assureur poursuivi soutenait que le texte précité n'instituant qu'une exigence de preuve, sa méconnaissance ne pouvait donner prise à une sanction disciplinaire. En outre, convoquant la jurisprudence de la Cour régulatrice, il arguait que cette exigence était subordonnée à l'effet restrictif de la modification sur les garanties consenties, ce que la fusion litigieuse n'emportait guère. Ces divers arguments n'ont pas convaincu la Commission des sanctions.

En premier lieu, elle rappelle que l'ACPR est compétente pour contrôler le respect de toutes les dispositions du Code des assurances, fussent-elles comprises dans son livre I^{er}. Du reste, si un avenant modificatif n'est requis par le législateur qu'*ad probationem*, cette règle d'ordre public sert la protection des assurés sur laquelle l'ACPR a reçu mission de veiller. En second lieu, la fusion des fonds cantonnés conduisait à priver unilatéralement les souscripteurs d'une gestion différenciée de leurs cotisations et, corrélativement, d'une participation spécifique aux bénéficiaires. Pour l'ensemble de ces motifs, ACMN Vie est condamnée à un blâme et une sanction pécuniaire de trois millions d'euros.

Cette décision confirme que le pouvoir disciplinaire de l'ACPR n'est pas limité aux infractions touchant la réglementation des producteurs et des distributeurs, mais embrasse également les atteintes au droit des contrats d'assurance. L'angle singulier sous lequel elle traite ces atteintes peut alors mener la Commission des sanctions à consacrer une solution différente de celle que prendrait un juge saisi de faits similaires.

Lorsqu'il ne crée pas du droit souple concurrençant le droit dur, le régulateur peut donc livrer de ce dernier une lecture originale en marge de l'interprétation judiciaire. La protection de la clientèle impose décidément une subtile gymnastique exégétique ! ■