



Assurance-vie: ce qui fait un bon contrat

La joute commerciale bat son plein sur le marché de l'assurance-vie. Reste à faire le tri entre les contrats. Nos critères pour y voir plus clair et savoir à quelle porte frapper.

Quelque deux cents contrats d'assurance-vie différents sont aujourd'hui ouverts à la souscription sur le territoire national. Sans doute davantage en y incluant les offres luxembourgeoises déployées ici ou là. Face à cette offre pléthorique, comment s'y retrouver ? « Le marché de l'assurance-vie se divise en plusieurs familles de contrats actuellement commercialisés », analyse Philippe Parguey, directeur général de Nortia. En premier lieu, il faut distin-

guer les contrats français des contrats luxembourgeois. Ensuite, au sein des contrats français, vous avez d'un côté la famille des contrats distribués par des réseaux propriétaires, essentiellement bancaires ou d'assureurs traditionnels, et de l'autre, la famille des contrats intermédiaires, principalement par les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) et les courtiers en ligne. Cette approche du marché permet à l'épargnant d'y voir plus clair et d'orienter son choix, sachant que sans conteste, la famille des contrats

de CGP ou du Net est aujourd'hui la plus qualitative, avec une offre financière plus large et innovante. A contrario, les contrats bancaires affichent une offre financière souvent monogestionnaire et limitée, avec en outre un fonds en euros moins performant. »

Le décor est planté. Encore faut-il en tirer parti, ce qu'informent les chiffres. Voilà en effet plus de trente ans que les banques captent peu ou prou les deux tiers de la collecte du marché. Logique au vu de leur maillage du territoire et de leur rôle

incontournable (notamment pour les crédits) auprès des ménages, dira-t-on. Illogique toutefois en se plaçant au niveau de la qualité des contrats analysée sur un temps long. Bref, pour faire un choix qualitatif en matière d'assurance-vie, l'épargnant doit commencer par voir plus loin que sa banque, pour alors se confronter à un marché ultra-concurrentiel. Deux cents contrats *a minima*, nous l'avons dit. Pour les étonner, nul autre choix que de s'en remettre à quelques critères clés. Certains sont endogènes aux contrats, comme les frais. D'autres leur sont exogènes, comme le conseil associé au produit. Autant de points abordés ici sous forme de questions pour inviter à la réflexion, puis la comparaison.

L'assureur est-il solide ?

Toute assurance-vie voit son fonctionnement garanti par une compagnie d'assurances-vie, dont le nom est toujours indiqué dans la notice contractuelle. Attention, l'assureur n'est pas à confondre avec le distributeur du contrat, qui peut être un tiers extérieur. « *La solidité de l'assureur est un premier élément majeur pour juger de la qualité d'une assurance-vie* », analyse Martin Alix, directeur développement produits de Primonial (groupe Crystal). Ce qui passe par un regard sur son ratio de solvabilité et sa notation, puis sur la teneur de son actif en euros. »

Aux dires des Autorités de contrôle (ACPR), la situation des assureurs-vie est aujourd'hui solide sur le territoire français, avec des ratios favorables, expliquant pourquoi ce critère est souvent mis de côté par les distributeurs. Sans doute à tort, car une mauvaise passe sur les marchés financiers pourrait le remettre à l'ordre du jour prochainement. Côté sécurité, l'offre d'assurance-vie luxembourgeoise est-elle plus favorable ? Oui, même si la liquidation de la compagnie FWU Life Insurance prononcée en début d'année par la justice du Grand-Duché a jeté un trouble sur le



Philippe Parguey, directeur général de Nortia.



Martin Alix, directeur développement produits de Primonial.

Que vaut le fonds en euros ?

Quoi qu'on en dise, le fonds en euros reste la colonne vertébrale de l'assurance-vie, avec 70 % des encours gérés (1 415 milliards d'euros, à fin janvier 2025).

Logique : largement accros aux placements sans risque, les Français trouvent là un outil idoine, avec sa garantie en capital, le non-plafonnement des versements et la disponibilité permanente des fonds.

L'an dernier, le rendement moyen est ressorti à 2,60 % net, avant taxes sociales. C'est un premier point de comparaison pour évaluer le fonds en euros d'un contrat. Suffisant ? Non ! « *Il faut impérativement regarder l'historique de rendement sur des durées longues, pour éviter les assureurs qui dopent le taux sur deux ou trois ans seulement* », pointe Philippe Parguey.

Attention aux informations sur les rendements toutefois. La loi oblige, certes, les compagnies d'assurances (pas les distributeurs, nuance importante) à publier les taux sur leur site Internet. Mais d'une part, c'est difficile à trouver (souvent dans un onglet « informations réglementaires »), d'autre part c'est limité aux cinq dernières années, sachant en outre que certains assureurs y publient des taux moyens peu indicatifs. Reste qu'en l'espèce, le passé éclaire très souvent l'avenir. Un contrat au fonds en euros moribond le restera probablement.

Ce n'est pas tout. « *Il faut aussi savoir profiter des taux bonus pratiqués aujourd'hui, mais en prenant soin d'opter pour un contrat permettant en parallèle une véritable diversification de son épargne* », conseille Philippe Parguey.

On peut, en effet, obtenir des bonus jusqu'à 5 % aujourd'hui dans certains contrats, sachant que ces majorations s'appliquent aux versements effectués, pas aux encours. Il faut ensuite savoir lire les rendements attribués, quels qu'ils soient. Sont-ils attribués sous conditions de détention d'unités de compte ? Si oui, dans quelles proportions ? →

Quoi qu'on en dise, le **fonds en euros** reste la colonne vertébrale de l'assurance-vie, avec **70 %** des encours gérés (1 415 Md€, à fin janvier 2025).

Autre question : le fonds en euros est-il accessible pour 100 % des versements ? Si ce n'est pas le cas, comment sécuriser son capital en totalité si c'est nécessaire ?

Les questions fusent, logique le fonds en euros est le véritable travail de l'assureur dans une assurance-vie. Sa gestion lui revient en totalité. C'est pourquoi il faut vraiment « regarder le rendement sur plusieurs années pour constater sa tendance d'évolution », insiste Martin Alix. C'est un point fondamental car le fonds en euros est l'élément du contrat qu'on ne pourra pas changer, sachant qu'à un moment ou un autre, on sera amené à l'utiliser pour sécuriser son capital. Les réserves de l'assureur sur son actif en euros sont aussi à prendre en compte. » Les compagnies ont largement puisé dans cette provision pour soutenir les rendements en 2024. Mais selon France assureurs, les réserves de rendement étaient encore de 3,90 % fin 2024 (contre 5 % fin 2021), ce qui devrait permettre d'afficher des taux encore satisfaisants ces prochaines années.

Reste à savoir à quel niveau se situe la provision de chaque compagnie, une information souvent confidentielle (ou difficilement trouvable).

L'offre financière est-elle suffisamment diversifiée ?

Outre un fonds en euros solide, un bon contrat doit évidemment intégrer une palette d'unités de compte (UC) permettant une véritable diversification de son épargne. « Sur l'offre financière, la profondeur de la gamme d'UC est décisive », soutient Martin Alix. Elle doit d'une part permettre d'avoir une allocation de son épargne différenciée entre les classes d'actifs. Et d'autre part, elle doit intégrer les innovations de marché de manière anticipée. Ce que nous faisons au sein de l'ensemble des marques du groupe Crystal, puisque dès fin 2019, nous avions inclus du non-coté dans nos contrats, et depuis plus d'un an, de la dette privée. Cette capacité à proposer de nouvelles



Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.



Olivier Herbaut, CIO et cofondateur de Ramify.

classes d'actifs est importante, mais elle doit se faire au sein d'un même contrat, qui sera évolutif au fil des années. A ce titre, les contrats proposés par les CGP sont les mieux outillés du marché, avec une capacité à aller sur les nouvelles classes d'actifs. »

C'est en effet incontestable quand on compare les gammes d'UC des contrats grand public bancaires, rarement multigestionnaires (ou de manière limitée) avec ceux des CGP ou des courtiers en ligne. Il faut toutefois ne pas se noyer dans des offres fourre-tout si l'on n'est pas en mesure de faire le tri ou d'être accompagné par un conseiller averti. Pour des épargnantes plutôt néophytes, avoir accès à une petite vingtaine de fonds sera souvent suffisant, pour peu qu'on y trouve l'essentiel des classes d'actifs (actions, obligations, immobilier). Attention, la pierre-papier (SCPI, SCI) est absente ou trop faiblement

présente dans de nombreux contrats, alors qu'elle permet de viser des rendements assez stables sur la durée (autour de 4 % net ces dernières années). C'est notamment le cas des jeunes SCPI prometteuses.

Quid aussi des nouvelles solutions financières promues sur le marché, comme les ETF (Exchange Traded Fund), ces fonds qui reproduisent les mouvements d'un indice boursier ? « Les ETF sont une solution tout terrain pour les épargnantes peu

averties qui veulent placer sur les marchés boursiers une part de leur argent, ce qui pourra aussi leur permettre d'obtenir un bonus sur le fonds en euros », souligne Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.

Citons encore les produits structurés, le non-coté, les actions en direct... Autant de pistes nouvelles d'investissement dans les contrats. Là encore, ceux des CGP et des courtiers en ligne sont clairement les plus achalandés.

Les frais sont-ils clairs et justifiés ?

Gagner plus avec un placement, c'est aussi ne pas le payer trop cher. L'assurance-vie est régulièrement pointée du doigt pour la multiplicité de ses frais. Ceux sur les versements, qui vont de 0 à 5 % sur le marché (5 % étant le plafond

Combien de contrats sur le marché ?

Cette question emporte une double réponse. Premier angle d'approche : le nombre de contrats en cours sur le marché. Selon les chiffres publiés par France assureurs fin mars, 56 millions d'assurances-vie sont actuellement détenues par les ménages. Attention, ce nombre inclut l'ensemble des enveloppes assurances-vie (contrats d'entreprise compris). Au niveau des contrats souscrits par les particuliers, le total était de 46,5 millions à fin 2023, contre 46 millions fin 2019 (source : France assureurs). Bon à savoir : 19 % de ces contrats sont encore des monosupports en euros. Deuxième axe de réponse : le nombre de contrats différents proposés par les assureurs et leurs réseaux de distribution. Aucune donnée publique n'existe sur ce point. Selon les observateurs du marché, on compterait aujourd'hui autour de deux cents à trois cents contrats différents ouverts à la commercialisation. Mais on en dénombre bien davantage en y ajoutant l'ensemble des assurances-vie fermées à la souscription, que les assurés peuvent ou non continuer d'alimenter. Certaines compagnies ont, en effet, des centaines de lignes d'assurances-vie dans leurs portefeuilles. A ce titre, l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution) avait avancé le nombre de quasiment vingt mille séries de contrats différents sur le marché !

fond légal), sont les plus visibles par l'épargnant. Mais ce sont les frais de gestion annuels, autour de 0,80 % sur le fonds en euros, de 0,95 % sur les UC (avec un surcoût en cas de gestion pilotée ou sous mandat), qui pèsent le plus dans la durée. Des frais d'arbitrage peuvent aussi être pris, même si beaucoup de contrats en prévoient un ou plusieurs gratuits par an désormais. Ajoutons les frais de gestion propres aux unités de compte ou encore le coût éventuel des options prévues au contrat.

Bref, quel est le juste prix d'un contrat d'assurance-vie ? « La question des frais est évidemment à aborder avant de souscrire une assurance-vie, répond Martin Alix. Mais il faut impérativement la mettre en regard du contenu du contrat, notamment des solutions financières proposées, et des services associés. L'important sera ici de distinguer les différents types de frais, pour éviter les malentendus. »

Des frais plus élevés que la moyenne devront donc être justifiés par une bonne qualité de services et/ou les conseils donnés. Mais il faut prendre garde à ne pas se laisser aveugler par cette question tarifaire. Les courtiers précurseurs du Net en avaient fait un point de rupture fort il y a une vingtaine d'années, nécessaire à leur implantation. Ce n'est plus le cas. « Chez Ramify, nous ne faisons pas des frais un axe différenciant, commente Olivier Herbout, CIO et cofondateur de Ramify. Notre but était de proposer une offre d'assurance-vie parmi les moins chères du marché, ce que nous avons réalisé, mais sans casser les prix. En regard de ces frais compétitifs, nous n'avons pas déshumanisé le conseil. Si tous les actes liés au contrat se font de manière digitale, nos clients peuvent avoir des contacts avec nos équipes dès qu'ils le souhaitent via une demande de rendez-vous. »

A quoi servent (vraiment) les options proposées ?

La plupart des assurances-vie du marché incluent différentes options dont il faut savoir évaluer l'intérêt (et le coût) avant d'y souscrire.

Trois raisons d'avoir plusieurs contrats

Contrairement à d'autres placements financiers (livret A, PEA, PEL, etc.), un particulier peut détenir autant d'assurances-vie que souhaité et sans limite quant aux montants versés. Un avantage dont il peut tirer pour trois raisons.

Un, la sécurité des avoirs. Bon sens oblige, on ne met pas tous ses œufs dans le même panier. Quand les fonds investis dépassent le seuil de garantie publique de 70 000 euros, il sera sage de diversifier chez un autre assureur.

Deux, la lisibilité de son patrimoine. Quand on poursuit plusieurs objectifs, il est plus facile de s'y retrouver avec un contrat par objectif. Et si on souhaite transmettre à son décès à plusieurs bénéficiaires, par souci de discrétion ou d'efficacité, multiplier les contrats (qui pourront être souscrits chez le même assureur et gérés à l'identique) est une piste à creuser.

Troisième raison, la fiscalité. Les détenteurs de vieux contrats souscrits avant septembre 1997 auront intérêt à ne pas les polluer par de nouveaux versements, ainsi en cas de retrait ils utiliseront d'abord les éventuels abattements sur les contrats plus récents avant de piocher dans les anciens exonérés. Ou feront l'inverse s'ils n'ont d'abattements sur leurs contrats plus récents. Autre argument: la fiscalité sur les retraits est calculée sur l'ensemble du contrat, même si l'épargne est répartie sur plusieurs supports financiers aux performances différentes. En ayant plusieurs contrats, par exemple deux, seul celui concerné par le retrait sera fiscalisé. L'assiette des prélevements lui sera limitée, et le capital placé sur l'autre contrat échappera à toute imposition.



Côté gestion, l'option la plus en vogue est celle de gestion pilotée, encore appelée sous mandat ou déléguée. Cette formule est devenue la nouvelle marotte des assureurs (un quart à trois quarts de leur collecte en moyenne), même si certains réseaux de distribution, dont celui des CGP, en est assez peu friand. Comment évaluer ce qui est proposé dans un contrat ? « En analysant l'historique de performance sur les dernières années, afin de juger la qualité de la gestion, et en tenant compte des frais », conseille Gilles Belloir. Problème : avec quelque deux cents contrats commercialisés

contenant tous (ou presque) de trois à dix formules de gestion pilotée, étonner le marché est une gageure. Et ce d'autant que la communication des établissements sur la composition et les performances des profils est insuffisante.

Ajoutons qu'il n'existe aucune normalisation du vocabulaire entre les notions de gestion « profilée », « pilotée », « déléguée » ou « sous mandat ». Et que le niveau de risque n'est pas homogène entre les contrats pour un même profil. Sur ce terrain, certains se démarquent toutefois. « Les clients de Ramify peuvent accéder à une gestion déléguée personnalisée, avec une allocation propre à chacun, contrairement aux gestions pilotées collectives très répandues sur le marché », illustre Olivier Herbout.

Pour le reste, la plupart des options d'arbitrage automatique sont vues comme de la cosmétique par les professionnels. Quid des options de prévoyance, maintenant ? « Les options de garantie sont un critère secondaire et néanmoins pertinent pour étonner les contrats, soutient Martin Alix. Leur prise en compte par les épargnantes arrive souvent au ➔

La plupart des options d'arbitrage automatique sont vues comme de la cosmétique par les professionnels.

La nouveauté en assurance-vie n'est pas forcément gagnante. Nombre d'établissements ont renouvelé leur offre ces dernières années sans une amélioration notable du contenu.

bout de la réflexion, c'est pourquoi nous incluons une garantie plancher par défaut dans nos contrats, avec une couverture jusqu'à 25 % de baisse des marchés financiers. » Notons que la garantie plancher, qui vise à assurer les bénéficiaires contre les moins-values en cas de décès de l'assuré, est optionnelle ou obligatoire selon contrats. Et qu'elle peut être facturée par un ajout aux frais de gestion, de 0,05 à 0,30 % par an, à payer que le capital soit en plus ou moins-value. Ou qu'elle est payable dès que le capital est inférieur aux versements, avec un tarif variable selon l'âge (pour 10 000 euros en moins-value, il en coûte par an environ 80 euros à cinquante-cinq ans, 170 euros à soixante-cinq ans, 400 euros à soixante-quinze ans, la garantie s'éteignant souvent ensuite).

Le piège de la performance

Dans tout placement financier, la performance est un juge de paix incontournable. Ce n'est pourtant pas un critère de tri pertinent sur le marché de l'assurance-vie, hors cas du fonds en euros. Et pour cause, concernant une unité de compte précise, elle produit la même performance, qu'elle soit logée dans l'assurance-vie A ou B. C'est ensuite la politique tarifaire de l'assureur qui va impacter le rendement final. Ensuite, un flou énorme règne sur les résultats obtenus par les assureurs, notamment dans le cadre de la gestion pilotée. « La performance des contrats est bien sûr un élément de choix important pour l'épargnant, analyse Olivier Herbott. Mais elle reste très difficile à obtenir d'une part, car nombreux d'établissements ne publient pas ces données – ou de manière partielle – et à analyser d'autre part, puisque les niveaux de risque sont différents selon les cas. L'épargnant doit faire preuve de beaucoup de distance sur cette question, même si certains acteurs, dont Ramify, partagent leurs performances au public. »

Pour Philippe Parguey, « les garanties de prévoyance ou options annexes incluses dans les contrats semblent parfois ne pas être perçues comme apportant de réels bénéfices concrets. Par exemple, la garantie décès plancher est peu demandée par les épargnants, cela peut du reste être très coûteux. C'est, en revanche, plus pertinent dans le cadre du PER avec sortie en rente. Les options de réversion ou de rentes garanties sont, cette fois, bienvenues pour garantir aux assurés que tout ne sera pas perdu en cas de décès. »

Quels sont les services associés au contrat ?

SAV, cet acronyme désigne le service après-vente d'un produit, y compris financier.

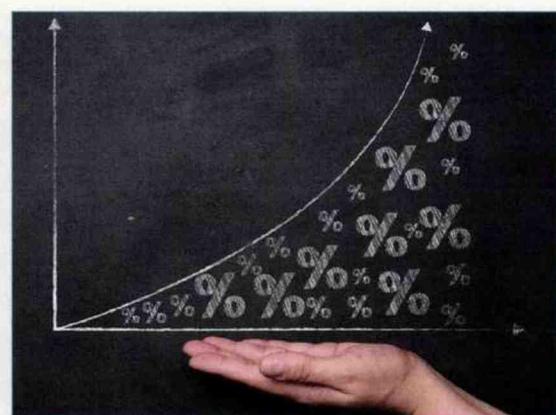
En matière d'assurance-vie, il s'agira de la gestion administrative du contrat, donc du traitement des versements, retraits, arbitrages. Il s'agira aussi de l'information fournie en cours de route. Ce qui va revenir à se poser certaines questions : pourrai-je consulter la valeur de mon contrat sur Internet ? Pourrai-je y effectuer des opérations de manière sécurisée ? Une demande de rachat pourra-t-elle être effectuée en ligne et sous quels délais ? Et pour un arbitrage : les plus réactifs garantissent un enregistrement dès le lendemain si l'ordre de transfert est réalisé sur le Net avant une certaine heure. Est-ce prévu dans le contrat visé ? Etc.

Ces éléments sont importants, car une fois souscrit, l'assurance-vie est conservée des années durant, treize ans en moyenne selon France assureurs. Et elle n'est pas transférable chez un autre assureur. Problème : « la question des services associés au contrat est par nature difficile à juger au préalable par les épargnants, reconnaît Martin Alix. Leur qualité se constate davantage a posteriori. Même si les acteurs traditionnels ont en partie rattrapé leur retard sur la digitalisation des documents et de certains actes d'opération, notamment les souscriptions et les versements, des différences persistent, notamment sur la réactivité des assureurs pour traiter des demandes de rachats ou modifier des clauses bénéficiaires. Passer par un CGP permet à l'épargnant d'avoir quelqu'un dans son camp pour accélérer certaines demandes et pour être épaulé en cas de problème. »

Quelle est la politique commerciale de l'assureur ?

La nouveauté en assurance-vie n'est pas forcément gagnante. Nombre d'établissements ont renouvelé leur offre ces dernières années sans une amélioration notable du contenu.

Et force est de constater que les meilleurs contrats du marché ont souvent de la bouteille. Leur secret ? « Un bon contrat d'assurance vie est un contrat qui évolue au fil du temps, c'est la clé, affirme Philippe Parguey. En clair, il doit



incorporer les innovations, les nouveaux référencements de fonds, bénéficier des bonus sur le fonds en euros, etc. Ces points ne sont pas faciles à appréhender par l'épargnant, qui doit donc s'appuyer sur l'expertise des CGP et des sociétés historiques, comme Noritia, qui encouragent les assureurs à améliorer leur offre dans le temps. Pour l'épargnant, le mauvais choix serait de se retrouver sur un contrat dont l'assureur va laisser ses vieux contrats en run off, sans profiter des évolutions de marché.»

Ces assurances-vie tombées en désuétude sont légion sur le marché. La politique commerciale de l'assureur est ici déterminante. On ne compte plus les changements de gamme opérés par certains établissements bancaires ces dernières années, dont LCL (sous la marque Crédit lyonnais à l'époque), La Banque postale ou encore la Caisse d'épargne ont été les fers de lance. A contrario, certaines banques, comme BNP Paribas ou la Société générale, ont davantage joué la carte d'un contrat évolutif, même si leur offre bancaire reste insuffisante.

Les contrats des CGP font, dans l'ensemble, preuve d'un caractère évolutif marqué, comme l'illustre le produit Coralis Sélection de Axa Thema, toujours commercialisé alors que son lancement remonte à 1993. Sur ce point, un élément cristallise les débats: vaut-il mieux privilégier un contrat individuel ou collectif (dit aussi de groupe)? Dans le premier cas, nulle modification ne peut être faite au contrat sans l'accord du souscripteur. C'est protecteur pour l'épargnant, puisqu'on ne peut modifier des garanties à la baisse sans son consentement. Néanmoins, ces contrats contraignent l'assureur à de lourdes démarches pour obtenir les signatures des assurés, ils évoluent donc assez peu. Ce n'est pas le cas du contrat collectif, puisque l'assentiment du souscripteur, en général une banque ou une association



d'épargnants, va valider les modifications au contrat. Ce qui va permettre de le faire évoluer plus souvent et rapidement, le plus souvent dans un sens favorable aux assurés.

Quel conseil lié au contrat?

C'est somme toute la question clé pour disposer certes d'un bon contrat, mais aussi savoir l'utiliser à bon escient.

Repartons des fondamentaux: « *un bon contrat d'assurance-vie ne sera pas trop chargé en frais et donnera accès à un univers d'investissement suffisamment large*, appuie Olivier Herbout. C'est le point de départ, auquel on ajoutera la facilité d'utilisation du contrat, comme consulter ses encours ou effectuer des opérations en ligne. Force est de constater que beaucoup de contrats du marché ont aujourd'hui ces caractéristiques. La différence va alors se jouer sur le conseil apporté, c'est vraiment l'élément différenciant qui repose principalement sur la capacité du conseiller à trouver une allocation pertinente de l'épargne du client et à la faire évoluer dans le temps.»

Élément exogène au contrat, le conseil est *in fine* décisif. L'important est ici de frapper à la bonne porte. Au vu du marché, trois axes sont à privilégier. Pour les épargnants très prudents, fortement portés sur le fonds en euros, l'offre des mutuelles d'épargne ou d'assurances est depuis quelques années à privilégier.

Les taux du fonds en euros y sont les plus élevés, accessibles sans contrainte et avec peu de frais à la clé. Pour investir de manière plus diversifiée, sans pour autant renoncer au fonds en euros, deux autres voies sont pertinentes. Les épargnants avertis et autonomes auront bien sûr tout intérêt à s'intéresser aux courtiers en ligne dont les contrats cumulent nombre d'atouts, principalement une offre financière très large couplée à la facilité de gestion en ligne. Mais pour la frange des ménages moins connaisseuse, voire néophyte, c'est la voie physiquement intermédiaire qu'il faut plébisciter, notamment au travers des CGP.

La clientèle patrimoniale en recherche de conseil (qui ne se limitera pas à l'assurance-vie ni aux aspects financiers) y trouvera son compte, moyennant des frais un peu plus élevés (mais largement amortis sur la durée). « *Au bout du compte, sur un marché pléthorique, il sera bien difficile de comparer l'ensemble des contrats*, conclut Martin Alix. Il faut toutefois se forcer à la faire pour quelques-uns. En passant par un CGP, l'épargnant a de fait accès à une offre plurielle, alors qu'elle sera unique dans sa banque. La vérité ne repose toutefois pas dans un seul contrat, d'où l'intérêt d'en avoir au moins deux en portefeuille afin de diluer les risques, d'avoir accès à des solutions financières variées, de gérer différemment ses clauses bénéficiaires, etc.»

Frédéric Giquel

Elément exogène au contrat, le **conseil** est *in fine* décisif.