

CES FONDS EN EUROS QUI RAPPORTENT PLUS

Classique, immobilier, diversifié... Les fonds en euros n'ont pas tous le même style. Et cela se voit dans les rendements.



Difficile de détrôner l'assurance-vie dans le cœur des Français. S'ils l'aiment autant, c'est en grande partie parce qu'elle seule leur propose un fonds en euros, où leur capital est garanti et s'arrondit chaque année des intérêts versés par l'assureur. Mais l'immense majorité de ces fonds sont investis pour l'essentiel en obligations dont les taux se sont effondrés. Une bonne raison pour s'intéresser aux fonds en euros atypiques, des fonds qui délaissent les obligations pour miser davantage sur l'immobilier ou les actions.

Sécurité Pierre Euro, le fonds en euros du contrat Sérénipierre, commercialisé par Primonial, a affiché l'an dernier l'un des meilleurs ren-

dements du marché. Adossé à l'assureur Suravenir, ce support qui n'a encore que quelques années d'existence a rapporté 4,05 %, une brillante performance quand nombre de bons contrats peinent à dépasser 3 %. Son secret ? Il est investi à 90 % sur des immeubles de bureaux, ou des SCPI et des OPCI. Malgré la baisse des rendements sur le marché des bureaux, Laurent Fléchet, directeur général délégué de Primonial, affirme n'avoir aucune inquiétude sur la performance des prochaines années.

Chez les assureurs qui en proposent depuis plus longtemps, ces fonds euros immobiliers sont souvent aussi ceux qui affichent les meilleures performances de la maison, même si elles sont moins spectaculaires. Chez ACMN Vie, filiale du Crédit mutuel Nord

Europe, Europierre a rapporté 3,60 %. Chez Generali, le fonds Euro Innovalia affiche 3,35 % et Netissima 3,23 %. Mais le poids de la pierre n'y est plus aussi important. « Elle représente aujourd'hui moins de 40 % de l'actif, le reste est investi surtout en obligations », explique Sonia Fendler, membre du comité exécutif de Generali France. Une question de prudence. Sur leurs fonds en euros, les assureurs garantissent le capital de leurs souscripteurs, autorisés à faire des retraits à tout moment. Pour assurer cette liquidité, le poids des immeubles, plus longs à revendre, doit être limité. Pas question de se retrouver à devoir bloquer les retraits des épargnants, le temps de brader le patrimoine pour les rembourser.

Un scénario noir qui n'effraie pas les épargnants. Ils se bousculent pour souscrire ces fonds euros ancrés dans la pierre. Et les assureurs ont fort à faire pour empêcher la collecte d'exploser. Ils peineraient à bien l'investir.

Certains ferment donc à la souscription ces supports pendant plusieurs mois d'affilée. Les autres n'y acceptent que les nouveaux versements, et interdisent de surcroît de les investir en totalité sur le fonds en euros si convoité. « Pour investir sur Sécurité Pierre Euro, les souscripteurs doivent désormais placer au moins 35 % de leur capital sur les unités de compte

du contrat », précise Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir. Dans d'autres maisons, le ratio est déjà monté à 40 %.

Mais l'immobilier n'est pas la seule classe d'actifs performante. Pour maximiser les chances de gagner plus, et diversifier les risques, certains assureurs proposent des fonds en euros dynamiques. C'est le cas du contrat d'assurance-vie de Fortuneo, qui offre à la fois un fonds euros classique, qui a rapporté 3,22 % l'an dernier, et un fonds en euros « boosté », Suravenir Opportunités, dont le rendement s'envole à 3,85 %. Ce fonds ne compte « que » 32 % d'immobilier. Car il est aussi diversifié à hauteur de 18 % en actions ou fonds à formule avec des garanties en capital. Objectif : profiter des bonnes années boursières pour doper le rendement. Chez Generali, le fonds en euros Elixence a servi 3,70 % en 2014 par exemple. Un rendement susceptible de varier beaucoup d'une année sur l'autre. « *Mais ce sont des fonds en euros à part entière : le souscripteur dispose d'une garantie en capital à tout moment et la performance obtenue est définitivement acquise* », rappelle Bernard Le Bras. Leur succès est tel que, là encore, les assureurs sont de plus en plus tentés de les réserver aux clients qui alimentent leur contrat. Et d'exiger une diversification sur les unités de compte. ■ ANNE BODESCOT