



ARBITRAGES Tout frais, tout neufs, les fonds en euros lancés en cours d'année dernière profitent d'emblée d'actifs obligataires bien rémunérés et attirent le chaland avec des taux alléchants. Mais leur avenir demeure tributaire de multiples facteurs. Explications.

Faut-il souscrire ces nouveaux contrats qui rapportent 4% et plus ?

Laurence Delain

Chose promise, chose due... En officialisant, en juillet dernier, la création de son nouveau fonds en euros, le groupe Corum L'Épargne s'était fixé pour objectif de faire mieux que le Livret A. Résultat : son support Corum EuroLife, sans frais sur versements, a affiché pour 2023 un rendement annualisé net de frais de gestion de 4,45 % (soit 3,68 % après prélèvements sociaux). « Ce niveau de rendement s'explique en premier lieu par le fait que, partant d'une feuille blanche avec ce fonds en euros, nous avons toute latitude pour constituer son portefeuille en profitant de l'environnement de taux d'intérêt élevés en 2023 et du contexte favorable aux obligations, dont il est majoritairement composé », expliquent ses promoteurs.

Ce choix stratégique se retrouve à quelques nuances près chez Ampli Mutuelle. Ce groupe, initialement centré sur les professions libérales et indépendantes, a été le premier acteur du marché à se positionner sur le créneau du renouveau des fonds en euros en lançant, en février 2023, son monosupport Ampli Assurance-Vie (3,75 % de rendement annuel), « un contrat sécurisé sans frais d'entrée, toujours disponible en cas de besoin ». Son actif comportait, fin 2023, un peu plus de 96 % d'obligations, dont une large part de dettes privées (seulement 12 % d'emprunts d'État) réparties sur plusieurs zones géographiques (France, Allemagne, Italie, États-Unis, Royaume-Uni, etc.) et secteurs économiques (banque et finance, services, agroalimentaire, énergie, etc.).

Capital garanti

« L'innovation et l'agilité sont au cœur de notre stratégie de développement, et la hausse forte et rapide des taux d'intérêt a été une aubaine pour la création d'un nouveau fonds en euros performant, sans avoir à rogner sur la garantie en capital, chère aux épargnants », se félicite, de son côté, Eric Le Baron, directeur général de Swiss Life Assurance et Patrimoine, partenaire du courtier en ligne Placement-direct.fr pour la gestion de l'offre Placement-direct Euro + (4,10 %), commercialisée depuis novembre dernier. « Nous croyons au changement de paradigme que dessine la hausse des taux pour le fonds en euros et, jusqu'à présent, nous n'avions pas d'offre ciblée pour les clients qui ont une aversion au risque. Ce nouveau contrat, accessible dès 500 euros sans frais sur versements, répond à cette attente », abonde Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.fr.

Il est vrai que sur le papier ces offres ont toutes les raisons de séduire. Les monosupports d'Ampli Mutuelle et de Placement-direct.fr ont la vertu de la simplicité puisque, garantis à tout moment par l'assureur, ils permettent à leurs souscripteurs de bénéficier d'une gestion obligataire dynamique génératrice d'un bon rapport rendement-risque.

Le fonds Corum EuroLife répond, quant à lui, à une logique différente : sa quote-part ne peut excéder 25 % de l'épargne investie dans le contrat multisupport Corum Life. En d'autres termes, les trois quarts du contrat sont placés en unités de compte (UC), à savoir les fonds obligataires et immobiliers du groupe

qui, il est vrai, n'ont pas démerité en 2023 (leurs performances allant de 5,4 % à 12,8 % selon la nature des supports).

Ce choix, « susceptible d'évoluer dans le temps », précise Corum L'Épargne, permet de limiter la collecte du fonds en euros, et donc d'en faciliter le pilotage. L'avenir de ces nouveaux fonds en euros et leur capacité à délivrer une performance digne de ce nom dans la durée résident en effet dans la réserve de rendements qu'est susceptible de produire leur portefeuille dans les prochaines années. « Il faut qu'ils collectent à un bon niveau pour stocker un maximum de titres rentables », confirme Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du site Good Value for Money.

L'extrême jeunesse de ces fonds a pour contrepartie la quasi-absence de provisions pour participations aux bénéficiaires (Corum Life en a constitué à sa façon en piochant dans ses résultats financiers, et Ampli Mutuelle précise avoir mis de côté l'équivalent de 0,2 % de l'encours de son nouveau fonds). Et certains concurrents pointent déjà la faiblesse d'un modèle appelé à s'essouffler si le rendement des obligations venait à refluer trop rapidement.

Précédent

Un parallèle est parfois suggéré avec les fonds européenne (actif fortement exposé en immobilier), qui, lancés il y a une dizaine d'années, ont creusé l'écart avec les fonds en euros classiques plusieurs exercices durant avant de connaître des fortunes diverses : certains ont été fermés aux souscriptions nouvelles (c'est le cas de l'offre Sécurité Pierre

Euro de Suravenir, proposée en exclusivité par Primonial dans son contrat Sérénipierre, qui a affiché un rendement nul en 2023) ; d'autres ont durci leurs conditions d'accès ou réduit leur garantie en capital en l'allégeant des frais de gestion ; d'autres encore ont adapté l'allocation de leur portefeuille.

Présent dans de nombreux contrats vendus en ligne, le fonds Netissima de Generali (et son clone, Euro Exclusif, réservé à Boursobank) a ainsi pu délivrer de belles performances l'an dernier (de 3,10 % à 4,12 %, selon la part d'UC) en s'appuyant sur un actif contenant plus de 59 % d'obligations et de prêts, contre 23 % d'immobilier.

Cyrille Chartier-Kastler, lui, juge plutôt d'un bon œil les fonds en euros éclos l'an dernier. « On prédit déjà leur dilution, voire leur faillite, mais je pense qu'ils ont au contraire la vertu de démarrer d'emblée dans un environnement de taux favorables sans être alourdis par des poches obligataires anciennes et peu rémunératrices qui obligent les autres assureurs à puiser dans leurs réserves pour maintenir leur taux. » Or, ajoute-t-il, « même si l'hypothèse d'une baisse des taux obligataires se vérifiait, ce qui selon moi n'est pas forcément pour tout de suite, elle atteindrait tout le secteur, et ces nouveaux venus ne seraient pas les moins bien placés pour y faire face ». ■

Risque de rachats pour les vieux contrats

Les chiffres du secteur le prouvent, les rachats en assurance-vie n'ont rien d'anodin : ils ont atteint 150,8 milliards d'euros en 2023, soit une hausse de 14 % en un an, qui s'explique, selon Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'Épargne, « par les décès, la situation du marché immobilier et la concurrence des placements de trésorerie ».

Les vieux contrats les moins bien rémunérés sont évidemment les premiers concernés par ce phénomène, surveillé de près par le régulateur du secteur. « La hausse des taux de rendement pour 2023 indique clairement la prise en compte par la profession du risque de décollecte », note Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du site Good Value for Money. Le mouvement devrait toutefois rester contenu du fait du régime successoral de l'assurance-vie, particulièrement avantageux pour les plus anciennes générations de souscriptions.

L'extrême jeunesse de ces fonds a pour contrepartie la quasi-absence de provisions pour participations aux bénéficiaires.

Gros plan sur les trois fonds en euros lancés en 2023

	Ampli	Corum EuroLife	SwissLife Euro+
Nom du contrat qui le propose (nature)	Ampli Assurance Vie (monosupport)	Corum Life (multisupport)	Placement-direct Euro+ (monosupport)
Assureur	Ampli Mutuelle	Corum Life	SwissLife Assurance et Patrimoine
Date de lancement	févr-23	juil-23	nov-23
Seuil d'accès	5.000 €	50 €	500 €
Taux servi en 2023	3,75 %	4,45 %	4,10 %
Condition d'UC	Aucune, monosupport	75%	Aucune, monosupport
Composition de l'actif sous-jacent	96% d'obligations privées pour l'essentiel réparties sur plusieurs zones géographiques et secteurs économiques	Obligations privées peu risquées (40%), et high yield (10%), obligations d'Etat (35%), immobilier	Grande majorité d'obligations privées de type « investment grade » de moyen terme (3-4 ans)

• LES ÉCHOS • / SOURCE : ETABLISSEMENTS