



PLACEMENTS

PRIVATE EQUITY

Le non-coté se fait une petite place dans l'assurance-vie

Depuis cinq ans, et la loi Macron, il est possible d'investir dans des entreprises non cotées grâce à son assurance-vie. « Non coté », cela signifie que les titres ne s'échangent pas sur les places boursières, mais de gré à gré. La loi Pacte,

Le gérant va être amené à exprimer son talent de dénicheur de pépites et apporter de la valeur ajoutée par rapport à la gestion passive.

adoptée en 2019, a rendu possible le fait d'augmenter la proportion de capital investi dans ces unités de compte et a ouvert l'investissement à de nouveaux produits.

Aux fonds communs de placement à risque (FCPR), qui sont constitués d'obligations ou de parts de sociétés, se sont ajoutés les fonds professionnels de capital investissement (FCPI), jusqu'ici réservés aux professionnels. Désormais, le private equity peut représenter jusqu'à 50% de l'encours du contrat, mais cela ne s'adresse qu'à des investisseurs avertis : il faut être en mesure d'y consacrer au moins 100.000 €. Sinon, la part maximale reste limitée à 10%.

Le rendement attendu peut sembler intéressant : 8,8 % en moyenne par an sur une décennie, d'après les chiffres de France Invest et de EY compilés à fin 2018, mieux que le Cac 40. Malgré tous ces voyants verts, il s'agit d'un placement qui reste « ultra-marginal », selon Stellane Cohen, directrice générale d'Altaprofits.

TRÈS LONG TERME

« C'est intéressant parce que c'est une source de diversification, indique Guillaume Eyssette, directeur associé au cabinet Gefinéo. Toutefois, il faut faire attention : on ne voit pas de variation de valeur aussi fréquemment que sur les UC, mais ça ne veut pas dire qu'elle n'évolue pas. Il y a un décalage d'environ un trimestre ou un an. »



C'est un nouvel univers, qui n'a rien en commun avec les unités de compte traditionnelles. Certains professionnels y voient un avenir pour la gestion d'actifs, qui a de plus en plus de mal à justifier ses frais élevés face à des ETF, car ces « trackers » affichent parfois de meilleures performances. Le gérant pourrait alors y exprimer plus facilement son talent de dénicheur de pépites.

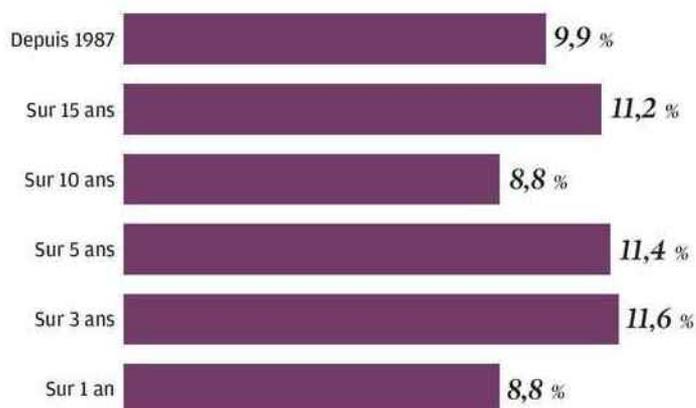
Plus encore qu'avec les autres unités de compte, le temps long demeure toutefois la règle : « Il faut le voir sur plus de dix ans », recommande Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.

POSSIBLE SORTIE EN TITRES

Autre inconvénient : la possibilité pour l'assureur de rendre au client directement des parts, et non de l'argent, au moment des rachats. Ce n'est pas propre au non-coté néanmoins. Les assureurs ne mettent pas d'habitude les sorties en titres en avant, car le traitement est plus fastidieux. Dans le cadre du private equity, c'est en revan-

Performance annuelle du private equity

Performance nette annualisée à fin 2018



Source : France Invest/EY.

che une option qui les avantage, car ils ne risquent pas ainsi de se retrouver avec des parts qu'ils n'arriveront pas à écouler.

L'assureur Generali indique ne pas avoir encore eu l'occasion de rendre à un assuré des parts plutôt que de l'argent. Il ajoute cependant être « en ordre de marche » pour les sorties en titres.

« Je ne conseillerais pas d'y investir plus de 5 % de son capital », prévient Cyrille Chartier-Kastler, fondateur de Good Value for Money. Mieux vaut sinon assumer pleinement le risque de liquidité, selon lui, sans passer par l'assurance-vie. Un contrat peut donc être un outil pour s'essayer à la marge sur ce nouveau type d'investissement.