

[ENTREPRISES ET MARCHÉS]

■ Mauvais moment, produit complexe... Le contrat eurocroissance ne rencontre pas le succès escompté.



GETTY IMAGES

**LES FREINS AU DÉMARRAGE**

- Un mauvais *market timing* : des taux d'obligations d'État à un niveau historiquement bas et un marché des actions au plus haut alors qu'il faudrait le contraire pour doper la poche de diversification.
- Des développements informatiques très lourds.
- Un produit complexe à vendre dans un réseau *mass market*.
- Une réticence des épargnants à bloquer leurs placements sur le long terme.
- L'attente d'un décret sur le transfert de richesse du fonds en euros vers l'eurocroissance.
- Un produit d'épargne « gadget » s'il n'y a pas d'incitation fiscale par rapport au fonds en euros, selon la députée Karine Berger.

Assurance vie - Taux d'intérêt

# Pourquoi l'eurocroissance cale au démarrage

Deux ans trop tard ? Le fonds eurocroissance, « troisième pilier de l'assurance vie » avec les fonds en euros et les unités de compte, a été imaginé par le rapport « Berger-Lefebvre » et voté fin 2013 au moment où le taux des obligations d'État françaises était à plus de 2,5%. En 2015, il connaît des débuts difficiles. « Son démarrage est modeste, la collecte représentant environ 100 M€ par mois », annonçait en mai au Sénat le sous-directeur des Assurances au Trésor, Thomas Groh. L'encours s'élèverait à 1,5 Md€, comprenant les contrats euro-diversifiés transformés de BNP Paribas Cardif, qui affichaient 900 M€ fin 2014 et 90 000 clients, ainsi que Crédit agricole Assurances, premier assureur à proposer un fonds eurocroissance dès octobre 2014, qui indiquait début mai avoir collecté 100 M€. Ces deux acteurs ont été rejoints par Agipi-Axa, Generali, CNP Assurances et, mi-juin, par l'Afer-Aviva. Selon le président de l'Afer, Gérard Bekerman, « quelques dizaines de milliers d'adhérents y verront leur intérêt », notamment

les 170 000 de moins de 65 ans détenteurs d'un monosupport et pour qui le transfert vers l'eurocroissance est la seule possibilité de transformer leur contrat. Pourtant, l'eurocroissance de l'Afer, au capital garanti à 100% sur 10 à 40 ans, arrive à un moment où de nombreux assureurs et réseaux s'interrogent toujours sur l'opportunité d'un tel lancement. « C'est un produit d'épargne à contretemps par rapport au marché financier », estime Cyrille Chartier-Kastler, fondateur de Facts&Figures. « Les très bas niveaux des taux d'intérêt rend plus difficile leur lancement », reconnaît le dirigeant de Natixis Assurances, Jean-François Lequoy, interviewé dans L'Argus du 17 avril.

**Que vient le décret...**

Le calcul est simple : « Quand les taux sont bas, à 0,50% par exemple, sur un horizon de 10 ans, la garantie de l'engagement au terme va mobiliser environ 95% du versement. Du coup, la part de diversification est très faible et les perspectives de meilleur rendement se réduisent », explique Gildas Robert d'Optimind Winter. Or, afficher des rendements inférieurs aux fonds en euros dès les premières années serait catastrophique pour la commercialisation de l'eurocroissance, ce qui expliquerait la frilosité de certains acteurs comme AG2R-La Mondiale ou Société Générale Insurance. Le véritable coup d'envoi de l'eurocroissance pourrait être un décret attendu sur le transfert de richesse. Il permettrait à l'assuré



[ ENTREPRISES ET MARCHÉS ]

# issance

qui transforme son fonds en euros en eurocroissance d'emporter avec lui une partie de la plus-value latente et de doper ainsi les rendements. Mais le décret tarde à venir du fait de la complexité pour calculer cette quote-part.

## Réseau réticent

La mauvaise conjoncture n'est pourtant pas le seul frein. L'eurocroissance est « difficile à mettre en œuvre » parce que « nécessitant une informatique adaptée », selon

le PDG de BNP Paribas Cardif, Pierre de Villeneuve. Pour lui, c'est aussi un produit complexe à expliquer, surtout sans historique, à une cible patrimoniale, mais pas trop âgée...

Il suscite même la controverse dans les réseaux. « Sa mécanique est incompréhensible, c'est un produit d'assureur », s'insurge Alexis Fouché, membre du G76, groupe de courtiers distributeurs de l'Afer. Pour eux, outre un lancement « anachronique », l'eurocroissance ne correspond pas aux besoins des épargnants : « Huit ans, c'est la période maximale sur laquelle peuvent se projeter les Français. » Avant de séduire les épargnants, il faudra donc déjà convaincre les distributeurs!

■ CAROLE MOLÉ-GENLIS

## « Capter 25 % de l'assurance vie sur l'eurocroissance est un objectif tenable »



VINCENT COLIN / OPTIMIND WINTER

**GILDAS ROBERT,**  
directeur métier  
actuariat conseil  
chez Optimind Winter

« Dans cet environnement de taux bas, les assureurs craignent un scénario où les perspectives de rendement d'un fonds eurocroissance seraient, à court terme, moins bonnes qu'un fonds en euros, risquant de le tuer dès la naissance. Pour accompagner la transformation des stocks des fonds en euros en eurocroissance, les assureurs et le Trésor semblent d'accord sur le principe de transfert de richesse. Reste à en définir les modalités de calcul. Nous croyons toujours à l'eurocroissance. On peut imaginer 2015 et 2016 comme une période d'apprentissage avec

une petite collecte et, dès 2017, en tablant sur une remontée progressive des taux, une collecte qui démarre en masse et la machine est partie ! L'hypothèse consistant à capter la part d'épargne longue, soit 25 % des encours de l'assurance vie, sur l'eurocroissance dans quelques années est toujours tenable. »