

[TENDANCES]

[ASSURANCE VIE]

Pourquoi la « pierre papier » cartonne auprès des assurés

■ Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) deviennent un actif de plus en plus prisé dans l'assurance vie. Elles offrent un bon moyen de doper le rendement des contrats et de diversifier les risques.

Swiss Life, Aprep diffusion, Lifeside patrimoine... : depuis la rentrée, pas une semaine ne passe sans qu'un assureur ou une plateforme ne propose l'ouverture de nouvelles enveloppes de sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) dans le cadre des contrats d'assurance vie. Et pour cause : si ce produit, qui permet aux particuliers d'acquérir des parts dans une société immobilière, n'est pas nouveau (il est né dans les années 1970), il n'a pas échappé aux acteurs de l'assurance que cet actif était très prisé en ce moment. « La collecte globale des SCPI pourrait battre cette année un nouveau record », pronostique Arnaud Dewachter, délégué général de l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim), qui regroupe les sociétés de gestion et les fonds d'investissement spécialisés dans l'immobilier.

Aussi long que l'assurance vie
La collecte nette des SCPI s'est élevée à 962 M€ au premier semestre 2011, contre 600 M€ au premier semestre 2010, selon l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF), un organisme d'études et de recherche indépendant, soit une hausse de 60% sur un an. Après 2,5 Md€ en 2010 (voir graphique), la collecte nette des SCPI pourrait ainsi flirter avec la barre, jamais atteinte, de 3 Md€ en 2011. Si aucune donnée n'est disponible sur le pourcentage de SCPI logées dans l'assurance vie (les parts de ces sociétés civiles peuvent également être acquises en direct),

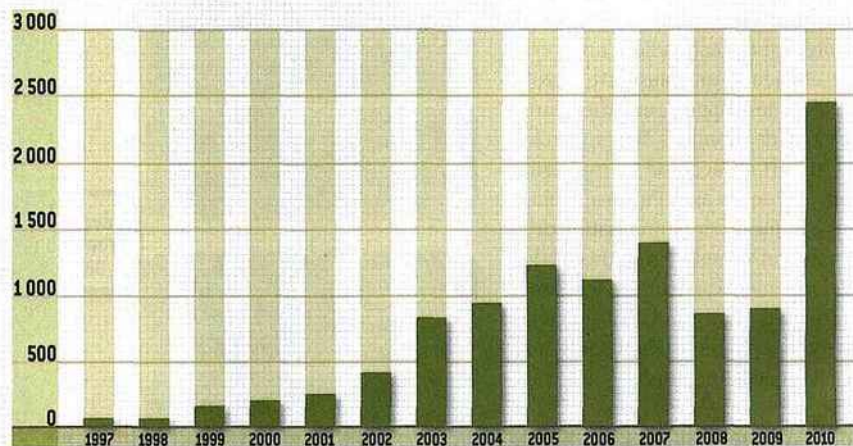
les observateurs estiment que ce dynamisme est à imputer, en partie, aux souscriptions opérées dans le cadre de ces contrats. « En matière de SCPI, il y a plus de demandes que d'offres », observe Philippe Chaumeret, directeur général d'Aprep diffusion. La plateforme d'AG2R-La Mondiale, destinée aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), a récemment ouvert quatre nouvelles enveloppes de SCPI au sein du contrat Aprep Multi Actifs, géré en partenariat avec Antin épargne pension (filiale de BNP Paribas-Cardif). « L'immobilier et l'assurance vie se conçoivent bien ensemble : ce sont tous les deux des placements à long terme », rappelle Arnaud Dewachter, d'Aspim. Surtout, combinés, ils bénéficient chacun des

avantages de l'autre. Avec un rendement annuel moyen dépassant les 5,50%, contre à peine 3% prévus cette année pour les fonds en euros, les SCPI représentent une solution idéale pour doper les performances des contrats d'assurance vie.

Solide et liquide à la fois
Autre atout : ils permettent à l'épargnant (et à l'assureur) de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier en cette période de chute de la Bourse et de crise des dettes souveraines. « Plus les marchés sont chahutés, plus les clients veulent diversifier leurs actifs », observe Marie-Anne Jacquier, directrice générale de la plateforme Lifeside patrimoine, qui propose, dans son nouveau contrat d'assurance vie Version absolue, des

UN TRÈS NET RETOUR EN GRÂCE

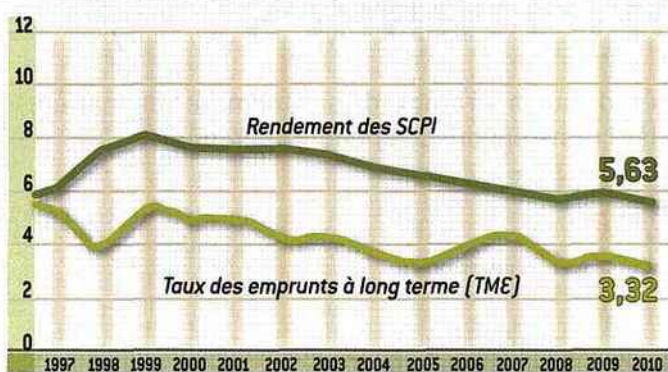
Évolution de la collecte nette des SCPI, en millions d'euros



SOURCE DES GRAPHIQUES : INSTITUT DE L'ÉPARGNE IMMOBILIÈRE ET FONCIÈRE

AU MOINS DEUX POINTS AU-DESSUS DU TAUX SANS RISQUE

Rendement des SCPI et taux moyen des emprunts d'État à plus de sept ans (TME), en %



Depuis l'orée des années 2000, les SCPI apportent un rendement nettement supérieur au taux des emprunts à long terme de l'État.

SCPI en unités de compte. La « pierre papier » apparaît d'autant plus comme une valeur refuge que, contrairement à l'immobilier « physique », ce placement se gère beaucoup plus facilement. « Les SCPI évitent à l'épargnant les soucis de gestion locative et permettent de mutualiser les risques de loyers impayés », souligne Philippe Chaumeret. Certes, il faut compter entre une semaine et un mois pour revendre ses parts dans une SCPI, contre un jour pour un OPCVM. Reste que, « la pierre papier offre en principe une liquidité meilleure par rapport à l'immobilier physique », rappelle Arnaud Dewachter.

De son côté, l'assurance vie offre à ce placement, encore plus taxé depuis le nouveau « coup de rabot » sur l'immobilier locatif qui devrait être adopté dans le projet de loi de Finances 2012, une fiscalité et des droits de succession allégés.

Très sensible à la récession

Toutefois, ce tableau idyllique est à nuancer, compte tenu de la détérioration de l'environnement économique. Davantage qu'un possible krach immobilier, le risque – beaucoup plus certain – de récession devrait avoir un impact direct sur les



SCPI, essentiellement investies dans l'immobilier tertiaire (bureaux, entrepôts, centres commerciaux...). Les faillites d'entreprises ou les fermetures de magasins se traduisent par des loyers en moins. « Dans les SCPI, le lien avec l'économie est plus étroit qu'avec l'immobilier physique, résume Philippe Crevel, économiste et secrétaire général du Cercle des épargnants. Déjà, les propriétaires d'entrepôts situés en lointaine banlieue parisienne commencent à éprouver des difficultés à les louer. »

Conscient de ce risque, Aprep diffusion a décidé de limiter l'exposition de ses clients : pas plus de 100 000 € par SCPI et par souscripteur et l'ensemble des SCPI ne doit pas représenter plus de 50 % des versements réalisés dans un contrat d'assurance vie. De son côté,

LES OPC : LE NOUVEAU GRAAL

■ Mieux que les SCPI, voici venus les OPC. Accessibles depuis 2008 aux particuliers, les organismes de placement collectif en immobilier sont composés à 65 % d'immobilier physique, à 35 % de valeurs mobilières (actions, obligations) et à 10 % de liquidités. Leur principal avantage est la possibilité pour l'épargnant de débloquer facilement des fonds. « Les OPC constituent un nouveau véhicule, plus souple et plus liquide que les SCPI », résume Marie-Anne Jacquier, directrice générale de Lifeside patrimoine. Autre atout : « L'OPCI est plus accessible que les SCPI, avec un ticket d'entrée plus faible », souligne Cécile Méline, directrice marketing et développement produits chez Swiss Life, premier assureur à avoir proposé cet actif dans le cadre de l'assurance vie. Une part dans un OPC démarre à moins de 100 €, contre 4 000 € en moyenne pour une SCPI. « Notre objectif est d'atteindre une collecte de 500 M€ par an », souligne Nicolas Simon, directeur général d'Amundi immobilier, qui vient de lancer un OPC éligible à l'assurance vie. Seul défaut : « Les OPC logés dans des contrats d'assurance vie présentent des frais élevés en cas de rachat », reconnaît Arnaud Dewachter, délégué général de l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim).

II LA PIERRE PAPIER OFFRE EN PRINCIPE UNE LIQUIDITÉ MEILLEURE PAR RAPPORT À L'IMMOBILIER PHYSIQUE. II

Arnaud Dewachter, délégué général de l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim)

Lifeside patrimoine veille à ce que la pierre papier n'excède pas 10 % de son encours global. Il est vrai que si ce type de placement n'est pas sans risque, il l'est encore moins pour les assureurs, *a fortiori* dans le cas de l'assurance vie, où le capital est garanti.

Cruels souvenirs de crise

« En cas de crise immobilière, l'assureur peut se trouver « collé », car il est obligé de rembourser », reconnaît Philippe Chaumeret. La crise immobilière de 1991 constitue encore un souvenir douloureux pour les compagnies d'assurances. D'où la réticence de certains acteurs à proposer des SCPI dans le cadre de l'assurance vie, et cela en dépit de la demande croissante des épargnants.

■ JEAN-PHILIPPE DUBOSC