

Stratégies d'investissement

NON COTÉ

Primonial s'attaque au private equity

▼ Le groupe commercialise PrimoPacte une unité de compte de *private equity*

▼ Le support est disponible en assurance-vie et éligible aux nouveaux PER

PAR JÉRÉMY GATIGNOL

@jgatignol

+ E-MAIL jgatignol@agefi.fr

Le groupe Primonial, dont l'actionnariat a été récemment modifié avec l'entrée de Latour Capital et Sogecap, vient de lancer une nouvelle unité de compte (UC) dédiée au *private equity*. Baptisée PrimoPacte, l'UC est un fonds de fonds de *private equity* développé en partenariat avec Oradéa Vie et Idinvest Partners. L'objectif de ce nouveau produit est de rendre « accessible aux particuliers des investissements réservés jusqu'ici aux institutionnels », explique Latifa Kamal directrice développement produits et ingénierie patrimoniale de Primonial. Oradéa Vie assurera la liquidité du fonds en rachetant directement les parts aux particuliers via son actif général. La valorisation du support sera quinzomadaire.

Triple stratégie d'investissement. L'UC sera gérée par Idinvest Partners, spécialiste du capital investissement qui gère 8 milliards d'euros d'encours sur cette classe d'actifs. Le processus d'investissement sera triple. La stratégie primaire, composant 60 % du portefeuille, sera constituée d'une quinzaine de fonds de *private equity* de grands noms du secteur (KKR, Ardian, Bridgepoint, Eurazeo, etc.). Une stratégie secondaire, pour 30 % du portefeuille, consistera à racheter des portefeuilles de participations minoritaires à des professionnels et des fonds d'investissement. Enfin, les 10 % restants seront composés de co-investissements en direct. « Le co-in-



LATIFA KAMAL,
directrice développement produits et
ingénierie chez groupe Primonial

vestissement permet d'augmenter l'exposition aux meilleurs gérants tout en offrant un potentiel de surperformance », explique Luc Maruenda partner chez Idinvest. Au total, les sous-jacents devraient atteindre entre 100 et 150 entreprises non cotées. Les investissements seront ciblés prioritairement en Europe dans tous les secteurs d'activités. « La durée d'investissement conseillée est de

10 ans, en ligne avec l'horizon de long terme de l'assurance vie et de l'épargne retraite », souligne Martin Alix, directeur adjoint développement produits, précisant que le produit serait éligible aux nouveaux PER.

Aucun frais d'entrée. L'unité de compte est accessible via les contrats d'assurance vie ou de capitalisation Target+, Target + Capi et Target + Capi PM, assurés par Oradéa Vie, à hauteur de 30 % du contrat maximum au moment de l'investissement. Le ticket d'entrée est de 5.000 euros. Concrètement, il faudra donc investir, au minimum, quelques 16.667 euros sur le contrat, dont 5.000 euros sur PrimoPacte. Un maximum d'investissement a été fixé à un million d'euros, mais pourra être négocié à la hausse au cas par cas. Ce ticket d'entrée place PrimoPacte dans le bas de l'échelle des offres du marché dont certaines demandent jusqu'à 100.000 euros minimum. L'UC de Primonial reste tout de même encore éloignée du

« mass market » et d'une offre comme celle de Generali, accessible à partir de 1.000 euros. En revanche, PrimoPacte se démarque par l'absence de frais à l'entrée comme à la sortie. Les frais de gestion s'établissent eux à 2,3 % par an, auxquels s'ajoutent les frais d'unité de compte sur le contrat de 0,98 % par an.

La commercialisation de l'UC est ouverte pendant une période limitée de six mois à partir du 23 septembre 2019 et dans la limite de l'enveloppe disponible fixée pour cette première version à 50 millions d'euros. Primonial n'est évidemment pas le seul acteur à proposer du *private equity* en assurance vie. Parmi les offres du marché on retrouve celles des grands groupes comme AXA, BNP Paribas, CNP, Crédit Agricole, Generali ou encore AG2R La Mondiale mais aussi des petites boutiques de *private equity* comme NextStage. C'est probablement l'offre lancée en 2016 par CNP qui se rapproche le plus de celle de Primonial et sa liquidité permanente. CNP Assurances assure la liquidité en conservant sur ses fonds propres les parts du fonds PEPS. L'assureur peut ainsi opérer des rachats partiels ou totaux à tout moment.

L'offre de *private equity* en assurance vie devrait encore s'enrichir dans les mois et années à venir sous l'impulsion de la loi Pacte. Le dispositif a été élargi à 30 % la quote-part du non-coté dans les contrats en unités de compte, contre 10 % actuellement. Une dynamique sur laquelle Primonial espère surfer. Le groupe travaille déjà à la conception du deuxième opus de PrimoPacte, qui pourrait voir son enveloppe augmenter.