Perdre de l'argent ou accepter le risque, le dilemme de l'épargnant

Publié le : 26/09/2016

Auteur : Olifan Group

Les taux d'intérêt sont devenus si faibles que l'épargnant qui se limite aux fonds en euros perdra bientôt de l'argent chaque année. Mais pour accepter de prendre des risques, il doit être guidé et conseillé : un nouveau challenge pour les conseils en gestion de patrimoine.

En immobilier, les taux d'intérêt bas sont attractifs pour les acheteurs et maintiennent un niveau de prix élevé. En finance, c'est une autre affaire. Depuis dix ans, les placements dits "sûrs" voient leur rendement décliner lentement mais sûrement.

Fonds en euros et obligations : vers des rendements nets négatifs

Pour les fonds en euros, **le rendement moyen net a presque été divisé par deux entre 2005 et 2015,** de 4,36% à 2,30 % (source FFSA*). C'est encore pire pour les emprunts d'état à 10 ans : sur la même période, leur rendement a chuté de 3,38 % à 0,44 % (emprunts d'état français).

Retirez encore l'inflation, l'impôt sur le revenu, les contributions sociales et l'ISF : le rendement devient nul, voire négatif. Autrement dit, **l'épargnant qui investit sur des actifs "sûrs" va perdre un peu d'argent chaque année**.

Seule façon d'échapper au scénario : accepter des placements dits "non sûrs", dont le capital n'est pas garanti. A commencer par les fonds actions.

Du fonds en euros au fonds en actions, des mentalités à transformer

Cela suppose un bouleversement des mentalités : les investisseurs cherchent des solutions simples et rentables.

L'investisseur non avisé n'aime pas le risque, ne s'y hasarde qu'avec réticence et s'en échappe souvent à la première baisse, en perdant de l'argent. Ce qui le conforte dans l'idée que ce type d'actif n'était pas fait pour lui.

Je pense que **les conseils en gestion de patrimoine doivent jouer un rôle pédagogique auprès des épargnants**.

Il est normal d'avoir peur de ce qu'on ne connait pas. Mais un investisseur accompagné, informé, capable de doser sa prise de risque, peut se lancer dans ces placements nouveaux pour lui. Il n'est pas condamné à voir son capital grignoté un peu chaque année.

De la peur de l'inconnu à l'exploration

Je fais ce travail d'accompagnement auprès de mes clients. Et je constate que d'année en année, en renforçant leur expérience financière, **ils adoptent un profil d'investisseur plus dynamique**. La peur de l'inconnu laisse place à une exploration prudente mais déterminée de nouveaux horizons.

Paradoxalement, je dois parfois freiner les ardeurs de certains clients offensifs tels que les créateurs d'entreprise. J**e les incite à sécuriser leur patrimoine privé**, à créer une poche de disponibilités pour faire face aux aléas au détriment de la rentabilité.

A l'inverse je rencontre des professions indépendantes qui ne souhaitent pas souscrire des placements non garantis mais rechignent à souscrire à des contrats de prévoyance. Alors que leur bilan patrimonial montre qu'ils ne sont pas assez couverts contre l'arrêt de travail ou l'invalidité…

Ne pas se résigner à perdre une partie de sa mise

Les règles que je transmets à mes clients :

- Lors de chaque nouvel investissement il faut faire le point sur sa situation globale (échéances, niveau de liquidités), puis apprécier le potentiel de baisse que vous acceptez à court terme.
- La diversification est la base d'une saine gestion de son patrimoine. Encore faut-il savoir ce qui se cache derrière la belle dénomination commerciale donnée par l'industrie financière, pour **ne pas cumuler sans le savoir les mêmes actifs, donc les mêmes risques**.
- Un rendement s'apprécie par rapport au niveau de risque pris. A rendement égal, prendre la gestion la moins risquée.
- Un risque s'apprécie en fonction d'une durée, donc d'un objectif. Si vous avez 45 ans et que vous préparez votre retraite, vous avez 20 ans devant vous. **Il est plus logique de viser une prise de risque mesurée**, source de possibles gains additionnels, que de vous résigner d'entrée à un rendement calamiteux.

Comment faire mieux que la moyenne ?

Posons-nous deux questions :

Pourquoi les marchés montent, pourquoi les marchés baissent ?

Il y a une multitude de raisons à cela mais une seule constante : ce sont les acheteurs, présents dans le premier cas et absents dans le second.

N'achetez pas systématiquement en cas de hausse et ne vendez pas systématiquement en cas de baisse.

Vous ne pouvez pas influer sur les marchés. Mais v**otre comportement influera directement sur la performance de vos investissements**.

En résumé, il faut déterminer une politique de placement, et surtout, s'y tenir.

Assurance-vie : en Solex ou en Ferrari ?

Apprenez aussi à vous méfier des étiquettes et des croyances. L'assurance-vie, par exemple, n'est qu'une carrosserie sous laquelle vous pouvez mettre un moteur de Solex (le fond en euros) ou de Ferrari (le fonds 100% actions à effet de levier).

L'écrasante majorité des épargnants opte aujourd'hui pour le Solex. Mais **se cantonner à un seul type de placement** alors qu'il en existe des milliers, **c'est choisir le même menu à chaque repas**. On passe à côté de découvertes variées, étonnantes, parfois décevantes, parfois magnifiques. On perd l'occasion de s'ouvrir d'autres horizons.

Cette "éducation du goût" est d'autant plus importante que la fin du cycle de baisse des taux est proche. **Leur remontée fera chuter la valeur des portefeuilles d'obligations**. Elle créera un écart de rendement considérable entre les fonds en euros, gavés par des années d'obligation à taux bas, et les placements du moment à taux bien plus attractifs.

La sécurité va coûter de plus en plus cher. Il faut la rechercher uniquement si elle a une réelle utilité. A l'inverse, les placements dits "à risque" offriront des alternatives séduisantes. A condition de les avoir déjà apprivoisés.

- *FFSA : Fédération française des sociétés d'assurance*

Michel Liberatore

Lire aussi :

• Gestion de patrimoine : changement de cycle en vue

• Fonds en euros : pourquoi ils ne rapportent plus