

La diversification est-elle le maître mot en matière d'investissement en 2021 ?

Publié le : 29/09/2021

Auteur : Olifan Group

La diversification est-elle le maître mot en matière d'investissement en 2021 ?

Force est de constater que dans un environnement de forte baisse de la rentabilité obligataire, le schéma classique du portefeuille patrimonial (actions / obligations) et les fonds en euros, ne font plus recette. Dans ce contexte, nos clients nous sollicitent pour de nouvelles solutions d'investissement, qui doivent répondre à un double objectif de performance et de finalité.

En s'appuyant sur des convictions fortes, et une approche globale, mettant en avant les objectifs des clients en fonction de leurs projets de vie, Emmanuelle Vanderschueren, Nicolas Boutry, Nicolas James, et Romain Forest nous donnent, dans cet article, leur vision d'experts sur les forces et les atouts de la diversification patrimoniale.

Un contexte propice à la diversification

La fin du modèle « classique » ?

Un portefeuille patrimonial « classique » est constitué d'actions et d'obligations. Or, aujourd'hui, on constate un changement d'environnement pour la partie obligataire. Depuis la sortie de la crise financière, les banques centrales multiplient les réductions de taux d'emprunts d'État. Ce phénomène conduit à des rendements obligataires très faibles. Globalement, les obligations de la Zone Euro ont des rendements inférieurs à 0,5%. En élargissant à la zone Monde, 85% des obligations ont des rendements inférieurs à 1% dans les pays développés.

Historiquement, la sécurité qu'offraient les obligations était intéressante, notamment en période de crise, puisqu'elle compensait une baisse de valorisation temporaire des actions. **C'est le fameux flight to quality.**

Le caractère protecteur de la partie obligataire a donc disparu, et ne permet plus de corriger une prise de risque sur les actions.

A la recherche de nouveaux moteurs de performances

Ainsi, le modèle du portefeuille patrimonial classique ne fonctionne plus qu'avec un seul moteur, et il devient difficile de générer de la valeur, même avec une gestion active. **Face à cette situation, les questions de réallocation et de recherche de nouveaux moteurs de performance se posent.** En écho, il nous semble pertinent de parler de « diversification ».

En tant que conseiller, notre rôle est de proposer aux clients qui le souhaitent, de nouvelles solutions, en prenant en compte leurs enjeux, à plus ou moins long terme.

Pourquoi diversifier son patrimoine ?

Diversifier son patrimoine : l'exemple des institutionnels

Les institutionnels sont souvent considérés comme des références en matière de professionnalisation de la stratégie d'allocation. Depuis plusieurs années déjà, cette catégorie d'investisseurs a diversifié ses sources de performance en se positionnant sur des actifs réels, tels que l'Immobilier et les entreprises non cotées (via des prises de participation ou au travers de la dette privée).

Compte tenu du contexte, que nous rappelait Nicolas Boutry en préambule, investir sur ces mêmes actifs réels devient une réelle alternative pour les investisseurs privés. La tendance est également au renforcement du côté des institutionnels.

Forts de ces éléments, et des expertises financières et immobilières du groupe, l'immobilier et le non coté sont donc deux classes d'actifs que nous mettons en avant, en matière de [diversification du patrimoine](#).

Toutefois, au-delà de l'idée globale de recherche de nouveaux moteurs de performance, quels sont les enjeux d'une diversification patrimoniale ?

Zoom sur les atouts d'une diversification

La décorrelation

La diversification permet de renouveler les sources de rendements, qui peuvent se mettre en marche aux différents stades d'un cycle, et donc, d'avoir des comportements décorrelés les uns des autres.

C'est ce que l'on cherche dans la construction d'un portefeuille diversifié.

Par exemple, l'immobilier souffre relativement moins que d'autres actifs en période d'inflation, cette dernière étant généralement retranscrite par une hausse des loyers.

Pour Nicolas James, proposer une diversification, c'est « comprendre les mécanismes de marché et les différents risques de sous-jacents à un instant T, et les associer dans un tout, qui soit le plus résilient possible ».

Stabilité vs illiquidité

Diversifier son patrimoine vers des actifs réels tels que l'immobilier ou le private equity engendre une baisse de liquidité.

Et Romain Forest de souligner « On avertit le client que ses fonds vont être bloqués pendant une période donnée, pour laisser le temps à la société de gestion de gérer, et pour un retour sur investissement supérieur à l'arrivée. »

En contrepartie, mettons en exergue deux avantages :

- La réduction des fluctuations globales du patrimoine, les actifs non cotés étant moins volatiles,
- La résilience de ces mêmes actifs en phase de turbulence de marché. Si l'on prend l'exemple de la dette privée (dette sur le non coté) pendant la crise du Covid, cette dernière a très peu évolué alors que les marchés perdaient 35%.

Globalement, la diversification d'un portefeuille peut donc conduire à une plus grande stabilité.

La finalité de l'investissement

Enfin, Romain Forest nous rappelle qu'il constate chez les investisseurs une recherche de finalité. Cela passe nécessairement par le sous-jacent. Or, quand il s'agit d'un fonds en euros ou même d'une Unité de Compte, cette finalité est difficilement palpable.

Aussi, voit-il un double avantage à investir dans l'Immobilier et/ou le private equity :

- Diversifier son patrimoine, et ainsi saisir de nouvelles opportunités de performance,
- Être actif dans l'économie réelle, et trouver du lien entre investissement et finalité de l'investissement.

La diversification by Olifan Group

Proposer des sources de rendement diversifiées et adaptées aux objectifs du client

A ce stade, Emmanuelle Vanderschueren vient préciser sa vision client, qui est primordiale dès lors que l'on décide de parler diversification.

« Diversifier pour diversifier ne sert à rien ! »

Elle privilégie une approche globale, en mettant l'accent sur l'évolution des besoins des clients dans le temps, que nous traduisons de notre côté par évolution des « objectifs ».

La gestion des allocations est guidée par des horizons de temps qui dépendent eux-mêmes des objectifs de nos clients. En échelonnant les stratégies, nous accompagnons nos clients dans les différentes étapes de leur vie.

Dans ce cadre, diversifier son patrimoine vers des actifs non cotés a du sens pour toutes les raisons invoquées (moindre volatilité, plus grande stabilité, décorrelation..) et notamment sur le moyen long terme.

Le choix des gérants

L'univers d'investissement dont il est question (immobilier et non coté) est extrêmement large.

A ce titre, comme le souligne Nicolas Boutry, la sélection du gérant est clé, pour la gestion du risque comme pour la création de valeur dans le temps, afin d'assurer de la robustesse au portefeuille.

Que ce soit en termes de Private Equity ou d'immobilier, les gérants que nous sélectionnons sont reconnus pour leur track record, et notamment par des acteurs institutionnels, ce qui apporte une double garantie à nos choix !

Comment diversifier son patrimoine ?

Comment diversifier son patrimoine immobilier ?

Chez Olifan Group, Nicolas James précise que les investissements immobiliers sont avant tout liés à des convictions fortes.

Pour cela, l'expertise immobilière s'appuie sur des thématiques, liées à l'immobilier, et dynamiques d'un point de vue économique.

Citons par exemple [le coliving](#), ou encore le marché de l'immobilier professionnel (bureaux, entrepôts...).

Les durées d'investissement s'étalent en moyenne sur 5 à 7 ans.

Sur l'ensemble de ces thèmes, nous sommes en mesure de proposer deux niveaux de services : identifier des solutions efficaces, ou les construire, lorsqu'aucune ne nous

satisfait sur le marché.

Comment diversifier son patrimoine en investissant dans le non coté ?

Il faut différencier la dette privée et le private equity.

Concernant la dette privée, tout d'abord.

Depuis la crise financière de 2008, les banques centrales sont moins actives en matière de prêts aux entreprises, du fait de la réglementation, et de ratios de risques qu'elles doivent tenir. Face à cela, les acteurs privés se substituent petit à petit aux banques.

Pour Nicolas Boutry, ce type d'investissement présente plusieurs avantages : une volatilité faible pour des rendements de l'ordre de 5 à 6%, le tout structuré sur des horizons de temps relativement courts (3 à 5 ans).

Pour ce qui est du private equity, l'investissement s'inscrit dans un temps un peu plus long (de 4 à 8 ans).

En prenant une participation dans une entreprise non cotée, l'investisseur accompagne son développement et sa croissance. Ce sont des entreprises intéressantes à suivre parce que le travail n'est pas faussé par la pression du court terme, celle des résultats trimestriels... La création de valeur découle d'un engagement plus long.

Les acteurs privés sont de plus en plus nombreux à se positionner sur ce type d'actifs.

Pour ce qui est de l'offre, en matière de Private Equity aussi, nous privilégions les tendances de marché et les enjeux sociétaux, tels que la santé, la technologie, le vieillissement de la population.

Pour conclure, Emmanuelle Vanderschueren et Romain Forest reviennent sur la psychologie des clients patrimoniaux, qui tend à évoluer.

Depuis la crise du Covid, ces derniers expriment un besoin accru de comprendre ce qu'ils font et favorisent les investissements lisibles. Constaté qu'ils ont un impact sociétal direct et positif est un réel plus.

Parallèlement à cela, ils sont toujours à la recherche de performance.

Diversifier son patrimoine en se positionnant sur des solutions sélectionnées pour leur robustesse et leur sens, dans les domaines de l'immobilier et du Private Equity, qui délivrent par ailleurs des retours sur investissement tout à fait intéressants, est donc un choix que nous recommandons encore et encore !