Contexte de taux faibles : une nouvelle stratégie d'allocation d'actifs nécessaire

Le contexte actuel de faible inflation et de taux très bas diminue fortement l'espérance de gain des actifs non risqués et modifie en profondeur l'allocation d'actifs.

Édouard Petitdidier
Associé Fondateur, **Allure Finance**

L'IMPACT DE LA CRISE SUR LE COMPORTEMENT D'ÉPARGNE

Les crises successives qui ont eu lieu depuis maintenant cinq ans poussent les épargnants à modifier en profondeur leur vision de l'épargne. En premier lieu, les Français sont de moins en moins tolérants aux produits manquant de transparence. Une vraie évangélisation est nécessaire pour faire comprendre les sous-jacents de chacun des produits financiers auxquels ils sont susceptibles de souscrire. Ensuite, l'inaction est la caractéristique première d'après-crise. En effet les épargnants restent souvent inactifs et réfractaires à la moindre prise de risque. Enfin, ils privilégient désormais des investissements avec des revenus stables et réguliers, plutôt que des plus-values potentiellement plus élevées – mais également plus risquées. Cette situation se résume par une demande supérieure en transparence, en liquidité et en contrôle sur les risques qu'ils sont susceptibles de prendre au travers de leur épargne.

L'ENVIRONNEMENT DE TAUX BAS

Notre mission de gérants privés prend de plus en plus d'importance car elle cherche en permanence à viser une performance en fonction des risques acceptés par le client. Confrontés à la forte baisse des rendements attendus sur les actifs traditionnels, nous adaptons le pilotage des portefeuilles conseillés, tout en faisant montre d'une pédagogie et d'une transparence encore plus grande envers nos clients. Les investisseurs privés doivent se montrer toujours plus sélectifs dans le choix des professionnels qui les accompagnent, car le pilotage d'un patrimoine financier dans les conditions actuelles de taux très bas nécessite, plus que jamais, des compétences larges et variées, permettant de concilier structuration du patrimoine, transmission, génération de performance et impact fiscal.

> La règle d'or est la diversification en répartissant ses placements pour augmenter leur potentiel de rendement

La règle d'or est la diversification : répartir ses placements pour augmenter leur potentiel de rendement, tout en lissant les risques dans le temps. Une règle d'or qui prend encore plus de sens dans un contexte mouvant : entre baisse régulière des taux, baisse tendancielle des fonds en euros, forte volatilité des cours boursiers et risque de remontée des taux obligataires, la situation est en mouvement permanent et nécessite des réponses fiables.
La diversification doit plus que jamais prendre sa place dans la réflexion d'un investisseur pour l'aider à faire face aux incertitudes économiques et à des contraintes fiscales fortes.

CONSTRUCTION DE L'ALLOCATION D'ACTIFS

La construction de l'allocation d'actifs ne peut s'envisager sans un audit

À PROPOS D'ALLURE FINANCE

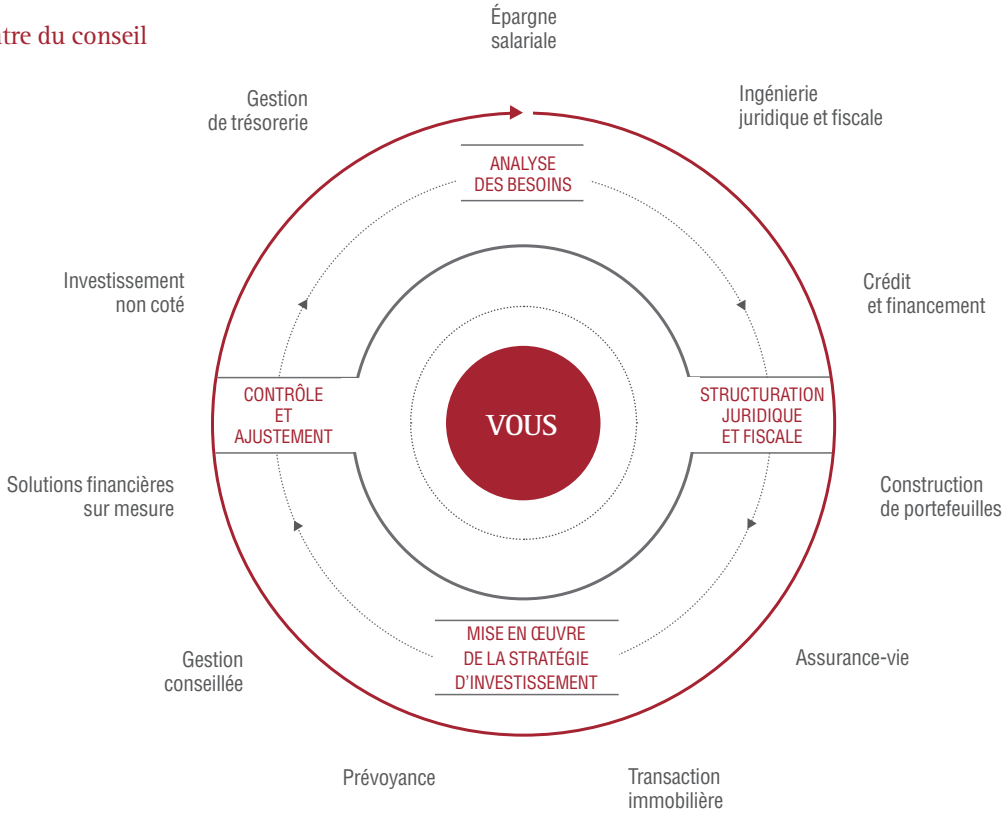
Allure Finance est une société de conseil en gestion privée qui propose également un accompagnement de type « family office ». Allure finance s'appuie sur la compétence professionnelle de ses associés ainsi que sur ses partenaires de premiers choix et sur un réseau d'experts. Son organisation en architecture ouverte lui permet de s'adapter à chaque attente particulière et de proposer des solutions imaginées avec les meilleurs conseils.

minutieux du patrimoine, complété par une évaluation objective des attentes et de l'aversion au risque du client. C'est la base du métier de gérant privé. La relation avec un client commence toujours par un audit précis de son patrimoine et la compréhension de ses objectifs.
Car, évidemment, il n'y a pas de « meilleurs » placements dans l'absolu, mais des placements adaptés qui, assemblés de façon adroite, peuvent correspondre à une stratégie patrimoniale. Après analyse des actifs (sous le triple prisme financier, juridique et fiscal) du client, l'important est de procéder à une étude approfondie des besoins et des projets du client à court, moyen et long termes (approche actif/passif).

LES TROIS CRITÈRES DE L'ALLOCATION D'ACTIFS

Trois critères viennent ensuite dans le choix de l'allocation d'actifs mise en place.
D'abord le mode de détention. Plusieurs enveloppes fiscales cohabitent en France : assurance-vie, contrat de capitalisation, PEA, Perp, compte-titres ou encore détention en direct. Chacune ayant bien entendu ses spécificités sur la durée de détention et ses avantages fiscaux.
Ensuite, le choix de l'allocation elle-même qui doit être réalisée en architecture ouverte et en toute objectivité dans les décisions d'investissement, la création ou la sélection de produits. Un maximum de diversification devra être mis en place entre les classes d'actifs : monétaires, obligations, actions, immobilier, actifs tangibles. Chacune possède son propre couple rendement/risque et aucune n'évolue de la même façon au même moment. Le critère géographique est également déterminant : les marchés européens, américains ou asiatiques ont des rythmes de croissance et des risques différents dont il faut absolument tenir compte. Il est aussi important de sélectionner les sociétés de gestion en fonction de leur réelle expertise et de leur paramètre d'excellence.
Enfin, une solide gestion du risque grâce à la connaissance du client, une expertise approfondie des sous-jacents, une diversification appropriée du portefeuille et un suivi précis et régulier. La capacité d'adaptation restant essentielle : pour faire vivre ses placements dans les meilleures conditions, il faut savoir procéder à quelques ajustements au fil du temps afin de profiter au mieux des opportunités de marché. ■

LES POINTS CLÉS

- Les crises successives ont modifié le comportement de l'épargnant qui demande une transparence supérieure, une meilleure liquidité et un meilleur contrôle des risques.
- L'allocation d'actifs se fait selon un audit approfondi de l'aversion au risque des clients mais également au travers des critères d'enveloppe fiscale, de sélection de produits et de la fréquence de suivi demandée.
- Les épargnants doivent gérer leurs liquidités de manière plus dynamique mais veulent également de mieux en mieux comprendre comment les professionnels les conseillent.

Le client au centre du conseil