



Quatre pistes pour investir sans s'appauvrir



« Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne à la gorge », écrivait en son temps Winston Churchill. En matière de placement, cette remarque prend aujourd'hui tout son sens, tant le contexte a changé. L'épargne qui rapporte sans risque n'existe plus. Comme le disait justement Robert Ophèle, président de l'AMF, « C'en est fini de la martingale de l'épargne sûre et liquide qui dégage une rémunération positive. Aujourd'hui, celui qui veut un placement sûr et liquide est certain de perdre de l'argent. » Toutes les solutions dites sans risque ont un rendement négatif (après une inflation à 1,80% en 2018) : le livret A est à -1,05%, l'assurance-vie en euros est à environ -0,3% (après inflation et prélèvements sociaux), un plan d'épargne logement (PEL) qui serait ouvert aujourd'hui est à -1%. Pourtant, cette évolution n'a pas dissuadé la plus grande majorité des Français d'y laisser dormir leur argent ainsi que sur leur compte courant, dont le total bat tous les mois un record historique : 454 milliards d'euros (fin décembre 2018, soit +30% en trois ans) sont en jachère ! Ajoutés aux 255,7 milliards d'euros des livrets A, aux 107,2 milliards des LDD (Livret de développement durable), aux 1 310 milliards placés en assurance-vie à rendement garanti, aux 29 milliards des comptes épargne logement (CEL), aux 276 milliards des PEL (les anciens ayant toutefois un taux de rémunération un tout petit peu meilleur), ce sont près de 2 500 milliards d'euros d'épargne qui perdent en pouvoir d'achat !

Côté immobilier, la fortune des Français - en volume et en valeur - ne s'est pas vraiment valorisée : +2,6% entre 2015 et 2016 et +2,4% entre 2016 et 2017, selon les dernières données de l'Insee, les hausses ayant surtout concerné Paris et Bordeaux. L'indice des prix immobiliers - hors Paris - est pour le quatrième trimestre 2018 au même niveau qu'il y a dix ans. Les taux d'intérêt des crédits ont beau être au plus bas, ce n'est pas forcément une bonne affaire de mobiliser son épargne et d'hypothéquer le tiers de ses revenus futurs pour acheter son logement si le bien ne se valorise pas !

Comme le fait remarquer Meyer Azogui, le président de Cyrus Conseil, l'un des plus importants cabinets de gestion de patrimoine (3,7 milliards d'euros d'encours conseillés), « il fut un temps où le négligent et le dilettante gagnaient facilement. Aujourd'hui, une certaine prise de risque et le renoncement à la disponibilité sur une part de ses capitaux sont nécessaires pour aller chercher de la performance. » Pour qui veut conserver une disponibilité de son argent à tout moment, il n'existe aucune solution rentable. Résultat des courses, les solutions d'épargne populaire (livrets, assurance-vie en euros, épargne logement) appauvrissent, alors que les investissements plus audacieux peuvent enrichir.

Trois grandes familles d'investisseurs

Les professionnels segmentent la clientèle en trois strates, voire quatre si on y ajoute celle des petits épargnants, aujourd'hui laminés par l'inflation et les prélèvements mais qui n'est pas vraiment prise en compte. Au premier échelon se situe la clientèle avisée. Avec l'aide des conseillers en gestion de patrimoine, indépendants ou au sein d'une banque, elle peut obtenir 3 à 4% de rentabilité nette. Viennent ensuite les investisseurs, qui ont les moyens d'aller chercher de la performance en termes d'horizon de placement, de diversification et de montant. Ils peuvent escompter jusqu'à 6,5 ou 7%. Enfin, au troisième échelon, se situent les spéculateurs, ceux qui peuvent se permettre de prendre davantage de risques. Ils peuvent atteindre entre 12 et 14%, parce que « le gérant privé va jouer sur les stratégies d'ingénierie patrimoniale qui vont être mises en

place, notamment des modes de détention des actifs pour générer de la valeur », explique Marcel Benelbaz, président-fondateur de Thesaurus, société de conseil en gestion privée implantée à Aix-en-Provence. Mais cette créativité n'est accessible qu'à un haut niveau de patrimoine.

On retrouve les mêmes trois strates dans les grands réseaux bancaires : en agence, avec le conseiller en gestion de patrimoine, souvent itinérant ; à l'échelon de la « banque privée » pour ceux qui confient une certaine fortune à gérer (250 000 euros pour BNP Paribas, 300 000 euros à LCL, 500 000 euros à la Société Générale...) ; enfin au top niveau, le « wealth management » (la gestion de fortune), au-delà d'environ 1 à 2 millions d'euros (5 millions pour Axa et BNP Paribas, 4 millions chez LCL). Ce cénacle des multimillionnaires permet d'accéder à de l'ingénierie patrimoniale, avec des montages d'optimisation pour démultiplier la performance. Marcel Benelbaz cite l'exemple courant du client qui croit que son patrimoine locatif lui rapporte 5 ou 6% alors qu'en réalité, après calculs, net de toutes charges et impôts, le rendement réel est souvent inférieur à 1%. « Nous allons remettre tout cela d'aplomb en repensant le mode de détention pour baisser la charge fiscale sur les revenus, sur la plus-value, sur la succession, sur la fortune... En maximisant, on peut ressortir avec une rentabilité de l'ordre de 6%, largement supérieure à un fonds en euros d'assurance-vie », commente-t-il.

Ainsi, expliquait récemment l'économiste Nicolas Bouzou, « la bonne performance des actifs financiers, notamment des marchés d'actions, a rendu millionnaires ceux qui en détenaient, creusant l'écart avec le reste de la population. Le patrimoine des millionnaires français a augmenté de 69% au total entre 2008 et 2016, alors que le patrimoine total des Français a, baissé de 6%. »

Patience, optimisation, audace

Le secret d'un investissement « qui rapporte » - outre qu'il doit bien s'intégrer dans une stratégie patrimoniale globale - tient en trois mots : de la patience, c'est-à-dire une capacité à s'engager sur le long terme, de l'optimisation fiscale et de l'audace. Tout le contraire de ce que peut se permettre le « petit » épargnant pour qui, selon un sondage récent de l'AMF, le niveau de risque et la disponibilité de l'argent sont les critères essentiels. L'exemple type, c'est l'assurance-vie : en mettant tout sur le fonds dit en euros (garanti), on peut espérer aujourd'hui environ 1 à 1,5% nets de prélèvements sociaux. En prenant un peu de risques, avec une vision de long terme, on peut escompter nettement mieux avec les « unités de compte » (les autres options de placement) qui peuvent être en Bourse, en immobilier (par exemple en SCPI) ou en capital-investissement ; de nombreuses assurances-vie proposent aujourd'hui une option de « private equity » (actions d'entreprises non cotées).

L'éventail de solutions de placement n'a jamais été aussi large ! Il s'est ouvert récemment avec le crowdfunding (ou financement participatif). Le principe ? Une plate-forme met en relation des PME à la recherche de capitaux pour financer leur développement avec des investisseurs (particuliers et institutionnels). Il s'agit de prêter de l'argent sur une durée courte (de l'ordre de deux ou trois ans) moyennant un taux d'intérêt (de 6 à 9%, parfois plus, selon le type de projet et le niveau de risque). Rien de compliqué, c'est même plus motivant de soutenir une belle boulangerie de quartier plutôt que de laisser de l'argent sur un livret sans savoir à quoi il sert.

Crowdfunding : sélectionner les dossiers

Evidemment, si en un an vous pouvez avoir une rémunération douze fois plus élevée qu'un livret à 0,75%, c'est qu'il existe une contrepartie : vous ne pouvez pas récupérer votre argent à tout moment et il est possible d'en perdre, si l'entreprise qui emprunte se plante, puisque vous n'avez aucune garantie (contrairement à une banque). « Le professionnalisme dans la sélection des dossiers est essentiel », relève Thomas de Bourayne, le président de Credit.fr, l'une des plates-formes les plus actives (et filiale de Tikehau Capital, une importante société de gestion d'actifs). Résultat, seulement environ 1% des demandes des entreprises aboutissent sur la plate-forme. Intéressez-vous aussi à October (ex-Lendix). Depuis le lancement de cette plate-forme de prêts aux PME en mars 2015, plus de 260 millions d'euros ont été prêtés à des entreprises européennes. Quatre ans après, près de 40% de ce montant ont déjà été reversés sans incident sur les comptes des prêteurs particuliers et institutionnels, sous forme de remboursement

mensuels (capital emprunté et intérêts sur les prêts).

La même offre existe auprès des exploitations agricoles (avec Miimosa Transition, pour financer la transition écologique et énergétique, ou Agrilend). De même pour financer des opérations immobilières (constructions, rénovation, marchand de biens). Par exemple, la plate-forme Fundimmo, il y a quelques jours, a lancé un appel pour le compte d'un promoteur voulant construire une centaine de logements à Royan (Charente-Maritime) ; en moins de deux heures, 210 particuliers ont bouclé la demande de prêt de 900 000 euros à 9% de taux d'intérêt sur deux ans. Autre acteur clé et historique sur ce segment immobilier, Wiseed (également très impliqué sur la transition écologique et énergétique).

Private equity : Une belle rentabilité

L'autre nouvelle corde à l'arc de la gestion de patrimoine, c'est le private equity. De nombreuses sociétés proposent d'investir dans des fonds de capital-investissement à condition - souvent - de pouvoir mettre 20 000 à 100 000 euros selon les offres et de pouvoir rester au moins cinq ans (pour faire jouer l'exonération fiscale de la plus-value). Ce qui s'adresse à une clientèle privée aisée. Les retours sur investissement peuvent être élevés, à la mesure du risque pris. Comme le dit joliment Alain Esnault, président d'Apicap, « notre job consiste à trouver les belles fraises des bois cachées sous les feuilles ». Traduction : en repérant les entreprises prometteuses, selon ce spécialiste, ancien chef d'entreprise lui-même comme ses associés, « l'objectif de TRI (taux de rentabilité) pour le capital-investissement est d'environ 20% et le multiple de deux fois ». À titre de comparaison, cette société a cédé quinze investissements générant 23% de TRI (audité par Deloitte), soit un multiple de 2,2. Par exemple, Apicap lance un fonds dénommé Trust eSport, doté de 20 millions d'euros, destiné à investir dans une douzaine d'entreprises spécialisées dans le sport électronique (compétitions de jeux vidéo). De même, Newfund, société spécialisée dans le « venture capital », c'est-à-dire dans le financement d'entreprises innovantes dès leur création, lance en ce moment un fonds dénommé Nouvelle-Aquitaine Euskal Herria. « Nous allons investir 150 000 à 500 000 euros par start-up, soit une vingtaine d'opérations, et sur une région, la Nouvelle Aquitaine jusqu'au pays basque espagnol » commente François Véron, le fondateur de Newfund. Deux bémols : le prix de la part, à 20 000 euros, et la durée d'engagement, dix ans. Mais le fonds commence à céder des participations après la cinquième année et à rendre de l'argent aux investisseurs. Vous pouvez aussi vous adresser à ces spécialistes reconnus comme Entrepreneur Venture, Financière Fonds Privés, LBO France, Idinvest, ExtendAM.

Immobilier : de SCPI en OPCCI

En immobilier, les sociétés de gestion fourmillent de solutions, des SCPI dont la rentabilité annualisée (rendement et plus-values) dépasse largement les 5% sur les cinq dernières années, jusqu'au fonds d'investissement qui peuvent faire nettement plus notamment en « value added » (c'est-à-dire en restauration d'immeubles obsolètes). Les SCPI ont l'avantage d'être accessibles, comme par exemple celles gérées par **Corum** AM (**Corum** Origin et **Corum** XL, les plus performantes du marché) qu'on peut souscrire mensuellement avec un petit budget. Autre société de gestion performante, Voisin, dont les trois fonds sont aussi au-dessus de la mêlée (Epargne Pierre, 5,97% ; ImmoPlacement, 5,48% ; Foncière Remusat, 5,45%), ainsi que Sodidy (Efimmo, ImmoRente) et Perial (Participation Foncière Opportunité, PF Grand Paris). En épargne grand public, les SCPI sont de loin le placement le plus efficace sur cinq, dix et quinze ans, à condition de comprendre que, comme pour tout bien immobilier, la revente ne se fait pas d'un claquement de doigt (excepté au sein d'une assurance-vie où l'assureur a une obligation de liquidité).

Plusieurs sociétés spécialisées proposent aussi « sous le manteau » (sans appel public à l'épargne) à une clientèle privée aisée des instruments d'investissement plus ambitieux sous forme d'OPCCI (organisme professionnel de placement collectif en immobilier), de FPCI (fonds de placement collectif en immobilier) ou de club deal (investissement en club restreint d'investisseurs pouvant investir au moins 500 000 euros la part ou plus). « Sur des durées de deux à cinq ans, on est sur des multiples d'environ 1,5 à 2, soit des taux de rentabilités qui peuvent être supérieurs à 9% », pointe Alain Esnault.

Marchés financiers : du temps devant soi

Enfin, comment rester à l'écart des marchés financiers ? Même si les secousses passagères peuvent effrayer, il n'en demeure pas moins que, comme le fait observer le patron de la gestion privée de Lazard Frères Gestion, François de Saint-Pierre (lire ci-contre), il faut savoir « aller chercher la performance en investissant là où se crée la richesse, c'est-à-dire dans les entreprises et donc dans les actions ». Non pas en se fixant sur les quelque - 10% de l'année 2018, mais les +366% de l'indice CAC 40 dividendes inclus sur trente ans (fin 1988 à fin 2018), 113% sur vingt ans, 30% sur dix ans. Et en s'adressant aux sociétés de gestion les plus reconnues ressortant régulièrement dans les palmarès professionnels, tout en sachant que la prise de risque peut être graduée selon le désir du client. Prenons l'exemple du fonds Lazare Patrimoine diversifié (très accessible puisque la part est à environ 120 euros). En dépit des secousses en Bourse, ce fonds « flexible monde » a progressé de 114% sur dix ans et de 27% sur cinq ans. On est très loin de ce que peut faire aujourd'hui le fonds garanti d'une assurance-vie.

On le voit, le contexte pour les placements a complètement changé et les solutions sont beaucoup nombreuses qu'on ne le croit souvent. N'importe quel bon conseiller en gestion de fortune vous le dira, un investissement n'est pas bon en soi mais en fonction de la vie de chacun, avec ses incertitudes de santé, familiales, professionnelles... Autant de précarités personnelles comme économiques qui conduisent Marcel Benelbaz, du cabinet Thesaurus, à conclure que « les bouleversements patrimoniaux que nous avons connus ces trente dernières années en termes de changements, ne sont rien à côté de ce qui s'annonce pour les cinq prochaines ».

Inscrivez-vous
Newsletter Week-end