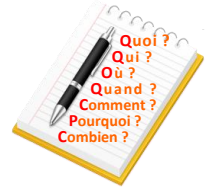


COMMENT RECONNAÎTRE UN BON INVESTISSEMENT ?

Les diverses formes de placements présentes dans un patrimoine peuvent être regroupées en **trois grandes classes d'actifs** : les parts d'entreprises (actions), les prêts aux entreprises, banques ou États (obligations et liquidités) et l'immobilier. On pourrait y ajouter également les matières premières qui y prennent une part croissante mais cela reste marginal.

Ces trois classes d'actifs peuvent être **détenues en direct ou selon différentes formes** (supports) : assurances vie, comptes titres, contrats d'épargne, fonds communs, livrets, SICAV, SCPI, ...

1 – « SE POSER LES QUESTIONS DÉCISIVES » C'est la règle absolue ; écrivez-les !

➤ **POUR SOI-MÊME, avant de rencontrer un conseiller patrimonial.**

Investissez pour les bonnes raisons et en fonction de vos moyens.

- Pourquoi je veux effectuer un placement (Mes objectifs - Mes besoins - Résultats attendus - ...) ?
- Pour qui je le fais (Pour moi, ma famille, mon entreprise, ... De mon vivant et en cas de décès) ?
- Pour quand (Court, moyen, long terme - Retraite - Dépendance - Succession - ...) ?

➤ **POUR CONNAÎTRE SES INTERLOCUTEURS, au cours du premier entretien.**

Investissez prioritairement avec des conseillers libres de leur jugement et de leurs produits.

- Sont-ils totalement indépendants (D'une société, d'une marque, d'un objectif professionnel, ...) ?
- Peuvent-ils me fournir les meilleurs produits (ou seulement ceux de leurs employeurs ou sociétés) ?
- Quelles sont leurs qualifications (Affiliation à un organisme professionnel - Spécialisation - ...) ?



➤ **POUR ÉVALUER CHAQUE OFFRE, exigez des réponses argumentées et des comparatifs chiffrés.**

Investissez seulement dans des placements que vous comprenez.

- Dans quoi est placé mon argent (Actifs : avantages & inconvénients - Supports & Lieux) ?
- À qui est-il confié et qui seront mes interlocuteurs (Entreprises, Gérants, Conseillers, ...) ?
- Comment les rendements sont-ils obtenus (Obligation, Plus value, Indexation, Fiscalité, ...) ?
- Quels sont les risques à court, moyen et long terme (Évaluations, Comparaisons et Contrôles) ?
- Comment le capital et les intérêts sont-ils sécurisés (Mutualisation des risques, Assurances, ...) ?
- Quelle est la stratégie de sortie (Quand et Comment : totalement, partiellement, en rente, mixte) ?
- Quel est le plus de cet investissement (Valeur ajoutée, Différentiation avec d'autres placements, ...) ?
- Quels sont les frais à court, moyen et long terme (Évaluations, Comparaisons et Contrôles) ?

2 – « ÉVALUEZ LES RISQUES » Il faut en accepter ; le risque Zéro est une utopie !

On ne trouve pas un bon investissement comme un enfant découvre un matin d'avril, un œuf de Pâques en chocolat orné d'un ruban jaune, gracieusement déposé au fond du jardin. Un investissement, c'est une rémunération en contrepartie d'un risque. En revanche, ce n'est pas parce qu'il existe un risque que l'investissement est nécessairement « risqué ». Il existe un risque à traverser la rue, mais ce n'est pas pour autant risqué.

Pour tout investissement il existe trois principaux risques :

LE RISQUE DE CONTREPARTIE (ou de signature). C'est le risque que l'investissement fasse défaut (ne vaille plus rien) en cas de défaillance de l'émetteur. Si ce risque est très facilement quantifiable dans l'immobilier, il est plus difficile à cerner pour les actions, les obligations et surtout pour les produits structurés.



LE RISQUE DE VOLATILITÉ (ou risque de marché). Pour les actions et les fonds ce risque est très grand, ce qui veut dire que l'on peut gagner beaucoup et perdre tout autant. A cet égard, la croyance « *Tant que je n'ai pas vendu, je n'ai pas perdu* » est totalement fautive. En immobilier le risque de volatilité est plus faible.

LE RISQUE DE LIQUIDITÉ. Si l'investissement n'est pas liquide, vous pouvez avoir du mal à récupérer votre argent à tout instant ; c'est le risque principal de l'immobilier. Il faut connaître parfaitement les conditions de sortie de chaque investissement.

Sans oublier à ces risques une certitude : L'inflation réduit vos rentabilités de 2 à 3% par an.

En fonction de ces trois variables, ajustables, vous obtiendrez une rémunération. Un investissement peu liquide, très volatil et avec un risque de contrepartie important pourra rapporter beaucoup plus que son contraire.

Google

3 – « AYEZ DU BON SENS PRATIQUE » Prenez votre temps ; comparez et investissez lucidement !

Il existe toujours des exceptions à toute règle et des investissements qui peuvent rapporter 8 ou 10%, et même plus, qui soient très sécurisés ne sont pas forcément des chimères ; ils existent et sont notoires. Les banques, les assureurs, les créateurs de produits financiers, ... les connaissent et ils en profitent. Comment peuvent-ils payer parfois 16 mois de salaires, des bâtiments ostensibles, des millions en publicité et verser des rendements de 5% ou plus à leur clientèle privilégiée ? Pourquoi quasiment chaque établissement bancaire dispose-t-il d'une ou de plusieurs sociétés de promotion immobilière à 100 % ou partiellement ?

Pour les conseillers indépendants la problématique est différente. Ils peuvent certes plus facilement trouver de meilleurs produits puisqu'ils disposent de plusieurs fournisseurs parmi les plus fiables mais, par soucis de tranquillité, ils préconisent souvent des placements à faible rentabilité, mais connus, qu'ils n'ont pas besoin d'expliquer ou justifier à leurs investisseurs. Un Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI) est commissionné essentiellement au pourcentage (de 1 à 7%) de l'argent qu'il fait placer auprès de ses partenaires (Assurances, Promoteurs, Établissements financiers, ...) et cela quel que soit le gain ou le rendement du placement réalisé par ses clients. Alors pourquoi se compliquer la tâche et risquer de troubler un client pour, au final, ne pas avoir plus de commissionnement ? De plus le suivi des bons produits c'est plus de travail pour le conseiller ; ce n'est pas du « vendu » et « oublié » comme les obligations, fonds monétaires, produits structurés, ... mais aussi immobilier de défiscalisation (**DANGER !**), S C P I, ...

À vous de demander à vos Conseillers en Gestion de Patrimoine, salariés ou indépendants, de vous faire connaître les meilleurs produits et de vous permettre de vous faire votre propre opinion en répondant à toutes les questions essentielles (Cf 1). Enfin, **un bon conseiller doit vous informer des divers dispositifs financiers et fiscaux et les hiérarchiser dans le temps en fonction des besoins usuels de la vie.** Mais cela prend du temps et ce n'est pas du temps lucratif !

EN CONCLUSION, ET POUR RÉSUMER CHAQUE CHAPITRE, RETENEZ :

Les informations communiquées par votre intermédiaire doivent être claires et compréhensibles. L'adage « N'investissez que dans ce que vous comprenez » vous évitera bien des déconvenues.*

Pilotez votre patrimoine avec un esprit pragmatique, critique et en toute connaissance des avantages, des contraintes et des risques plus ou moins réels de chaque placement. Faites des tableaux comparatif : Produit A & Produit B – Aujourd'hui & Dans X ans – Positif & Négatif – ...

NE VOUS LAISSEZ PAS INFLUENCER PAR UN DISCOURS COMMERCIAL FLATTEUR ...

... C'est votre argent que vous investissez, autant que ce soit vous qui en profitez.

Antoine Grammatico Conseiller et Formateur en Gestion de Patrimoine
Spécialisé en gestion d'entreprise et dans l'actif immobilier - Indépendant depuis 2001

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF*

