

LES CONSEILS DE PARETO

Où placer son épargne Covid?

Comment optimiser l'épargne que vous avez pu accumuler pendant la pandémie? L'avis des experts de Pareto, planificateur financier qui fête ses 10 ans et ancienne Gazelle de "Trends-Tendances" qui continue de grandir. SÉBASTIEN BURON

Jamaï les Belges n'ont été en moyenne aussi riches. Fin de l'année dernière, le patrimoine financier détenu par les particuliers a atteint le niveau record de 1.466 milliards d'euros, soit 56 milliards de plus qu'un an auparavant. La hausse s'explique par la bonne tenue des marchés financiers qui a gonflé les portefeuilles d'actions. Mais elle s'explique aussi par une épargne forcée découlant des mesures de lutte contre le Covid-19. "Les marchés financiers ont en effet aidé vu le redressement impressionnant des Bourses

durant la deuxième partie de l'année, plante Corentin Minne, cofondateur de la société Pareto, spécialisée dans la planification financière. Globalement, nos clients ont vu leur épargne augmenter. Et dans un environnement où le cash ne rapporte plus rien, ils sont souvent à la recherche d'alternatives pour leur épargne." Des alternatives bien évidemment différentes selon que leur profil tient de celui de l'investisseur prudent, en quête de rendement ou à la recherche de placements durables et socialement responsables.

40 MILLIARDS

Selon les derniers chiffres de la Banque nationale, les Belges ont placé l'an dernier pas moins de 40 milliards d'euros dans des produits financiers, notamment en raison

d'une moindre consommation découlant des contraintes sanitaires. Ils se sont principalement tournés vers les dépôts d'épargne réglementés (+ 13,8 milliards), les dépôts à vue

(+ 12,4 milliards), les fonds de placement (+ 7,9 milliards d'euros) ainsi que les actions cotées (+ 6,2 milliards), lesquelles ont enregistré un regain notable, souligne la BNB.

1 Vous voulez de la sécurité

Avec des taux d'intérêt nuls, l'environnement actuel n'est bien évidemment pas simple pour un investisseur prudent. "Si vous souhaitez du rendement, il faut prendre des risques, note Corentin Minne. Sinon, il faut accepter que l'éventuelle inflation vienne ronger progressivement votre pouvoir d'achat. Dans ce contexte, il est primordial à nos yeux, pour quelqu'un qui est à la recherche de sécurité pour ses investissements de se poser les questions suivantes: de quelle durée dispose-t-il pour son investissement, s'agit-il de dégager une rente régulière pour vivre ou bien un capital pour une dépense plus importante, etc.? Selon les besoins, la réponse sera différente. Celui qui dispose d'une capacité d'épargne mensuelle peut, par exemple, opter pour un versement régulier dans un plan d'investissement. Il profitera ainsi de points d'entrée variés dans les marchés et cette méthode le protégera contre les pics de volatilité."

Pour une personne active professionnellement, l'analyse des niches fiscales disponibles (épargne à long terme, PLCI, immobilier, etc.) est un plus indéniable et le conseil de Pareto est d'abord d'optimiser celles-ci. "Un placement déductible comblera l'avantage des rendements du marché avec une réduction d'impôt de minimum 30 % en général", précise Corentin Minne. Quant à celui qui dispose d'une capacité d'épargne et souvent d'un capital dont il n'a pas besoin à brève échéance, il aura intérêt à regarder du côté de l'immobilier. "En effet, vu la faiblesse des taux, l'effet de levier est très important pour quiconque souhaite emprunter. Un rendement annuel proche des 10 % peut être obtenu avec une mise minimale de fonds propres et un rendement locatif tournant autour de 3 % à 4 %",

6 MAI 2021 WWW.TRENDS-TENDANCES.BE



Trends/Tendances 06/05/2021, pages 98 & 99

Tous droits réservés. Réutilisation et reproduction uniquement avec l'autorisation de l'éditeur de Trends/Tendances





indique Corentin Minne, précisant que Pareto propose aussi des projets immobiliers à ses clients.

2 Vous voulez du rendement

Qui dit rendement plus important sur le long terme dit bien évidemment prise de risque et marchés financiers. “L’investissement à risque sur le marché coté vise différentes classes d’actifs dont les deux plus connues sont les actions et les obligations à haut rendement, avance Geoffroy de Pierpont, également fondateur de Pareto. Dans le contexte actuel, nous conseillons toutefois peu ce dernier (obligations *high yield*). D’abord parce que le risque obligataire est mal rémunéré. Pour obtenir un coupon de 4 % par an, il faut passer par une obligation que l’on peut qualifier de *junk bond*. En cas de hausse des taux d’intérêt, la valeur nominale de celle-ci diminuera. Par ailleurs, les obligations offrent peu de protection contre l’inflation. Or, l’infla-

➊ **PARETO**
Geoffroy de Pierpont et Corentin Minne, fondateurs, autour de Maité Broun, responsable des investissements SRI.

tion est aujourd’hui plus que jamais un facteur déterminant pour les marchés. Si vous décidez d’investir dans ce segment malgré tout, il faut vraiment laisser ceci dans les mains de gérants spécialisés qui vont gérer la liquidité du portefeuille obligataire et assurer la diversification.”

A l’inverse des obligations à haut rendement, les actions permettent de générer un rendement plus élevé à long terme avec un risque contrôlé, reprend Geoffroy de Pierpont. “Celui qui dispose d’un montant plus important et ne souhaite pas d’immobilier a intérêt à investir en Bourse. En étant investi dans des actifs réels comme les actions, c’est

la meilleure protection contre l’inflation. Les marchés d’actions seront le moteur du rendement pour les 10 prochaines années. Cela étant, il faut être attentif aux prix que l’on paye. Les valeurs technologiques sont très, très chères. Plutôt que de viser les gros mastodontes comme Facebook, il vaut mieux cibler les capitalisations moyennes dans des thématiques plus spécifiques telles que l’intelligence artificielle, les robots, etc. Pour toutes ces raisons, nous privilégions pour le moment les fonds de niche”, souligne Geoffroy de Pierpont. Précisons à ce propos que Pareto n’est pas directement un gestionnaire d’actifs. “Nous n’avons pas ➔



Vu la faiblesse des taux, l’effet de levier est très important pour quiconque souhaite emprunter. D’où l’intérêt de regarder du côté de l’immobilier.”

CORENTIN MINNE

6 MAI 2021 WWW.TRENDS-TENDANCES.BE



Trends/Tendances 06/05/2021, pages 98 & 99

Tous droits réservés. Réutilisation et reproduction uniquement avec l’autorisation de l’éditeur de Trends/Tendances



de produits maison. Notre rôle est d'identifier les meilleurs *asset managers*, explique Geoffroy de Pierpont. Nous conseillons principalement des placements de la branche 23 en architecture ouverte, sans frais de sortie et en version institutionnelle, c'est-à-dire qu'aucune rétrocession n'est appliquée, ce qui garantit les frais les plus bas et une totale indépendance dans la sélection des fonds", assure Geoffroy de Pierpont

3 Vous voulez du durable
Impact investing (investissements dans des entreprises qui génèrent un impact positif sur la société), investissements thématiques (réchauffement climatique, eau, transition énergétique, économie circulaire, *smart cities*, etc.), investissements qui incluent les critères extra-financiers ESG (écologie, social et gouvernance) et qui excluent des secteurs (charbon, armes, tabac, etc.), investissements qui tiennent compte des objectifs de développement durable de Nations unies, fonds philanthropiques qui reversent une partie des bénéfices ou du chiffre d'affaires dans

“

Les marchés d'actions seront le moteur du rendement pour les 10 prochaines années.”

GEOFFROY DE PIERPONT

des projets sociétaux: les formules de placements socialement responsables et durables ne manquent plus aujourd'hui. "Ce sont surtout les enjeux climatiques et sociaux qui ont la cote auprès des clients, observe Maïté Brouns, responsable des investissements SRI chez Pareto. Il y a une demande croissante de leur part pour trouver des solutions d'investissement rentables mais surtout responsables et durables. La transition énergétique, l'économie circulaire, l'eau, l'égalité homme-femme, les changements démographiques constituent autant de secteurs de prédilection aujourd'hui. Par ailleurs, nous remarquons aussi, lors de nos planifications successorales, que les enfants de nos clients mettent un point d'honneur à vouloir intégrer ces critères extra-financiers et que le rendement n'est plus le seul leitmotiv dans un choix de placement.”

Bien sûr, "nous veillons à éviter des bulles financières qui pourraient se créer autour de thématiques trop à la mode ou trop nouvelles, ajoute la spécialiste de Pareto. Nous plaidons pour une saine diversification dans tous les cas. D'ailleurs, certains gestionnaires limitent aujourd'hui les nouveaux investissements dans leurs fonds pour permettre de maintenir la qualité du processus de gestion. Quoi qu'il en soit, nous restons très positifs sur cette classe d'actifs avec des fonds tels que ceux proposés par Triodos, Nordea, Pictet ou encore Orcadia. Il y a clairement une volonté du grand public ainsi que des gouvernements d'aller dans cette direction. Les fonds traditionnels vont avoir tendance à disparaître tandis que les fonds socialement responsables vont devenir la norme", conclut Maïté Brouns, estimant que 80 % de l'offre de produits de placement sera durable d'ici cinq ans. **1**

AUDIT FISCAL

Spécialisée dans la planification financière, Pareto fête cette année son 10^e anniversaire. Dix ans après sa création en 2011, la société emploie une quarantaine de personnes, compte à son actif 4.000 planifications financières et totalise 3.000 clients

(indépendants, professions libérales, dirigeants d'entreprises, retraités). Son audit juridique et fiscal est facturé entre 1.800 et 3.000 euros. Ensuite, si le dossier en vaut la peine en termes d'optimisation fiscale au travers de l'impôt des personnes

physiques ou des sociétés et cadre avec le souhait du client, des stratégies d'investissement sont proposées (branche 23, immobilier, EIP, etc.). Quant à la crise, "nos 10 années d'existence combinées à une clientèle fidèle nous a permis

de la traverser jusqu'ici sans trop d'embûches, confie Geoffroy de Pierpont, l'un des trois fondateurs. Nos équipes ont néanmoins dû se réinventer et faire preuve de flexibilité. Nous donnions jusqu'à trois conférences par semaine en présentiel et tout cela s'est arrêté

net. Mais nous avons construit un petit studio d'enregistrement qui nous permet de donner beaucoup de sessions en digital. Et actuellement, plus de la moitié de nos nouveaux clients sont arrivés chez nous via le bouche à oreille.”