

Supplément

Placements & Prévoyance

L'impérieuse nécessité de prendre les devants



(TIM ROBERTS/GETTY IMAGES)

2 PLACEMENTS & PRÉVOYANCE

Pilier 3a: comment payer moins d'impôts?

FISCALITÉ Le troisième pilier a été introduit il y a une quarantaine d'années afin que les gens mettent de l'argent de côté en prévision de leur grand âge. Il comporte plusieurs possibilités d'économiser des impôts – mais il faut y recourir intelligemment

MARIUS LEUTENEGGER
ET MANUELA TALENTA

Un Etat prévoyant fait en sorte que ses habitants s'organisent une bonne prévoyance pour leur grand âge, sans quoi ils risquent de lui coûter cher. C'est pourquoi le pilier 3a, que l'on appelle prévoyance privée liée, a été introduit en Suisse en 1987. L'idée est simple: on met de côté de l'argent qu'on ne touchera pas avant la retraite et, en échange, on jouit d'avantages fiscaux puisque les versements peuvent être déduits du revenu imposable jusqu'à un montant maximal.

Le montant maximal qui peut être affecté au pilier 3a est adapté à peu près tous les deux ans. Pour 2026, il se monte à 7258 francs pour les salariés. Pour les personnes actives sans caisse de pension, en particulier les indépendants, le montant maximal est fixé à 20% du revenu de l'activité professionnelle mais au maximum à 36 288 francs. Suivant le revenu et le domicile fiscal, le fait que l'on puisse déduire l'ensemble des versements du revenu imposable agit fortement sur la facture d'impôt: on compte en gros une économie d'environ 300 francs par 1000 francs payés au fisc.

A cela s'ajoute un autre atout fiscal, moins connu, du pilier 3a. Les avoirs qui s'y accumulent ne doivent pas être mentionnés dans la déclaration d'impôts, autrement dit ils ne sont pas ponctionnés par l'impôt sur la fortune. Cela dit, mieux vaut ne pas oublier qu'au moment où l'on perçoit son épargne du pilier 3a à l'heure de la retraite, elle est alors soumise à l'impôt et que l'avantage fiscal n'est donc pas aussi généreux qu'il y paraît au premier regard. Mais au moment où on se la fait verser, cette épargne est imposée séparément du reste des revenus à un tarif de faveur réservé à la prévoyance. Les cantons sont libres de fixer le tarif et les différences sont énormes. Pour une fortune de 50 000 francs dans le pilier 3a par exemple, le coefficient d'impôt est de 1,14 dans le très avantageux canton de Schwytz. Il est de 7,56% dans le plus cher des cantons, Appenzel Rhodes-Intérieures. Mais tout bien compté, l'affaire est profitable pour tous les épargnants. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que les avoirs du pilier 3a s'élèvent désormais à près de 150 milliards de francs.

Des solutions de placement en titres à évaluer

Comment exploiter de manière optimale les atouts du pilier 3a? «Premier ressort: y investir tôt», selon Markus Häller, qui dirige la section conseil juridique et fiscal de la société de conseil fiscal et juridique BDO pour la Suisse du Nord-Ouest. Au lieu de donner de l'argent à l'Etat, autant le faire travailler aussi longtemps que possible



(ROMOLOTTAVIANI/GETTY IMAGES)

pour soi. Le second ressort est le choix de la solution 3a adéquate. Aujourd'hui encore, bien des avoirs de prévoyance patientent sur des comptes bancaires ordinaires qui offrent certes de la sécurité mais rapportent souvent peu à long terme. «Sur des horizons d'investissement longs, les solutions basées sur des titres proposent en général de meilleures opportunités de rendement», assure Markus Häller. Et là aussi, il est utile pour les épargnants que le capital du pilier 3a ne doive pas être déclaré comme fortune: il n'y a pas d'impôts sur les dividendes et les intérêts.

Reste qu'une solution de placement en titres n'est pas forcément le meilleur choix. Si l'on entend se faire verser l'argent quelques années plus tard, on est souvent plus à l'aise avec un simple compte en banque, car il n'est pas sujet aux fluctuations du marché des actions. Outre le rendement, les coûts méritent aussi qu'on s'y arrête en cas de solution fondée sur des titres. A ce propos, il existe parfois de grosses différences entre les prestataires de solutions 3a, en particulier en termes de frais de gestion, de coût du dépôt et de frais de transactions. A première vue, cela paraît peu mais, au fil des décennies, cela dévore facilement plusieurs mil-

liers de francs de rente. Pour Markus Häller, la flexibilité est pas moins importante. «Il y a des périodes où l'on voudrait changer en cours de route la stratégie d'investissement d'une solution 3a. Or ce n'est pas possible chez tous les prestataires.»

Retrait échelonné conseillé

Le ressort primordial pour bien s'en tirer fiscalement avec le pilier 3a se situe à la fin de la vie professionnelle. Car le tarif d'impôt avantageux en cas de retrait du capital est lui aussi progressif: plus le montant est élevé, plus le tarif l'est aussi. Si, dans le canton de Schwytz, on paie 1,14% d'impôt pour un retrait de 50 000 francs, c'est déjà 2,15% pour 100 000 francs, autant dire presque le double. C'est pourquoi les spécialistes recommandent d'ouvrir plusieurs comptes 3a. Il n'y a pas de limite légale. D'expérience, Markus Häller conseille entre trois et cinq comptes. «On les garnit l'un après l'autre d'un montant de 50 000 à 60 000 francs, puis on les liquide de façon échelonnée», explique-t-il. C'est le moyen de contourner la progressivité de l'impôt. La loi prévoit que les avoirs de prévoyance peuvent être perçus au plus tôt cinq ans avant l'âge de référence de la retraite, 65 ans. Ceux qui

demeurent actifs au-delà et perçoivent un salaire soumis à l'AVS peuvent continuer à verser et retarder le retrait jusqu'à l'âge de 70 ans au plus tard.

Les spécialistes recommandent d'ouvrir plusieurs comptes 3a. Il n'y a pas de limite légale

Dans les cas extrêmes, il est donc loisible d'avoir dix comptes 3a et d'en liquider un chaque année entre 60 et 70 ans. Du point de vue des impôts, c'est certes très attrayant, mais cela suppose qu'on travaille bel et bien jusqu'à 70 ans. Parce que si l'on arrête avant, on aura éventuellement des problèmes, puisqu'au moment où la retraite intervient effectivement, tous les comptes 3a encore existants sont liquidés d'un coup. «Ce qui peut s'avérer coûteux», met en garde l'expert. Mais vaut-il la peine de déménager dans un canton fiscalement plus avantageux pendant la durée du

retrait échelonné? A cet égard, Markus Häller suggère la prudence car un changement de domicile doit être effectif et crédible. «Les offices d'impôt locaux contrôlent ce genre d'émigrés». Lorsqu'on déménage peu avant de retirer son avoir et qu'on revient peu de temps après, le risque existe que l'on soit taxé à son précédent domicile sur l'ensemble de la période.»

Dans le cadre de son programme d'allègement budgétaire 2027, le Conseil fédéral proposait de rendre plus coûteux le retrait du capital de prévoyance du 2e pilier et du pilier 3a afin de renflouer les finances fédérales. Il prévoit un tarif fortement progressif de l'impôt fédéral direct: les retraits de capital jusqu'à 100 000 francs devraient rester à peu près au niveau actuel, mais les montants plus élevés seraient sérieusement ponctionnés. Cette proposition s'est heurtée à une forte résistance et le parlement l'a finalement biffée du programme. Cette décision confère aux épargnants une sécurité accrue dans leur planification. Mais cela ne change rien au fait que les avantages fiscaux ne sont exploitables qu'au prix d'une solide préparation. Celle-ci en vaut la peine dans tous les cas. ■

Sommaire

Entretien Le spécialiste financier Erwin Heri alerte sur les lacunes de tout un chacun en matière de placements **pages 4, 5**

Baromètre Prévoyance professionnelle ou l'inculture générale de la population sur ce sujet majeur **page 7**

Investissements Pourquoi faut-il s'intéresser aux marchés émergents et encore plus à la Chine **page 8**

Témoignages Rente ou capital? Trois retraités racontent leurs choix à la fin de leur carrière **pages 10, 11**

Phénomène Les influenceurs, ces nouveaux spécialistes de la finance sur les réseaux sociaux **page 13**

Impressum

Placements & Prévoyance est un supplément du «Temps» réalisé en collaboration avec la «Neue Zürcher Zeitung» et son équipe au storytelling journalistique, NZZ Story Lab.

Gestion de projet «Le Temps»: Célia Héron (rédactrice en chef adjointe), Julia Chivet (responsable des suppléments), Clémence Lamirand (cheffe d'édition des suppléments), Simon Moreillon (chef d'édition), Gian Pozzy, Miguel Borreguero (traduction), Martin Nieva et Nicolas Gressot (conception et graphisme), Olivia Wermus Genevay (iconographie) et Samira Payot (responsable correction).

NZZ Story Lab: Norman Bandi (Head of NZZ Story Lab), Jürg Zulliger (rédaction) et Pamela Beltrame (coordination).

Les contributions partenaires et les contenus partenaires sont produits et commercialisés pour un partenaire. Ils sont réalisés indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte de partenariats.

Le Temps Publicité: Marché régional: Sébastien Cretton (Responsable Publicité & Partenariats) et Stéphane Visinand (Senior Account Manager).

NZZone: Marché national Anne-Sandrine Backes (Head of Business Unit Romandie) et Katharina Kälin (Key Account Manager).

Contact: publicite@letemps.ch
Le Temps SA,
avenue du Bouchet 2, 1209 Genève,
+41 22 575 80 50

LOISIRS **OU** PROJETS ?

Améliorez votre qualité de vie,
en optimisant vos revenus



Découvrez toutes nos solutions
de prévoyance sur:
rentesgenevoises.ch/campagnes/optimiser



RENTES GENEVOISES
1849

4 PLACEMENTS & PRÉVOYANCE

«Placer son argent n'est pas dif

CONSEILS Le professeur Erwin Heri observe les marchés financiers depuis quarante-cinq ans. Dans le cadre de cet entretien, il dénonce

PROPOS RECUEILLIS PAR JÜRIG ZULLIGER

Erwin Heri est une référence en Suisse en matière d'investissements. Professeur à l'Université de Bâle, il a occupé plusieurs postes de direction dans de grandes entreprises suisses. Conjuguant ainsi théorie et pratique, il œuvre par différents canaux à transmettre ses compétences et ses connaissances en matière de finance à un public élargi.

Monsieur Heri, vous êtes dans le domaine des placements financiers depuis plus de quarante ans. Lorsqu'on se rend aujourd'hui sur les réseaux sociaux, on y trouve des finfluenceurs à foison, qui promettent argent facile et stratégies simples. Les placements financiers se sont-ils réellement à ce point simplifiés? Pour le dire franchement, je suis un peu frustré. Je travaille dans ce domaine depuis près d'un demi-siècle, toujours dans ce rôle hybride de professeur d'université et de professionnel. Je me suis toujours efforcé de rendre les règles et les «commandements du placement financier» accessibles à un large public, à travers des publications compréhensibles. Mais en fin de compte, peu de choses ont changé.

Vous contestez donc que les placements financiers seraient devenus beaucoup plus aisés grâce à internet et la numérisation? Oui. Les défis et la croyance populaire en un placement simple et un «rendement sans effort» n'ont pas changé.

INTERVIEW

Quand je vois aujourd'hui tous ces conseils et recommandations, je constate que nous parlons toujours des mêmes thématiques et que les gens font toujours exactement les mêmes erreurs. Ce que nous vivons aujourd'hui est une trivialisations massive des placements financiers. Les finfluenceurs racontent aux gens des banalités, sans attirer leur attention sur les conditions psychologiques et analytiques préalables, nécessaires pour que ces stratégies fonctionnent. Placer son argent n'est pas difficile, mais pas trivial non plus.

«Notre système de prévoyance est bien meilleur que sa réputation»

Une opinion fort répandue prétend qu'il suffit d'acheter n'importe quel ETF monde ou d'actions pour obtenir un rendement à long terme de 7 à 8%. Cela ressemble pourtant à un plan solide, non? Le message n'est pas foncièrement faux, mais il passe sous silence une série d'hypothèses. Regardez les données historiques: elles promettent par exemple des rendements de 6 à 8% à long terme sur des actions suisses. Mais il ne s'agit là que d'un exercice mental académique. Dans la réalité, l'investisseur n'obtiendra qu'une fraction de ce rendement. Dans les portefeuilles réels, on ne voit quasiment jamais de tels rendements.

Où disparaît l'argent entre le marché et l'investisseur? Il y a trois facteurs principaux: premièrement, les dividendes. Les hauts rendements théoriques ne se réalisent que si on réinvestit immédiatement chaque dividende d'où il vient. C'est bien sûr faisable, mais de nombreux investis-

PROFIL

Le professeur **Erwin Heri** est considéré en Suisse comme l'un des plus éminents jeteurs de ponts entre les théories financières académiques et la gestion de fortune pratique. Il est depuis de nombreuses années professeur titulaire en théorie financière à l'Université de Bâle et enseigne également dans différents instituts internationaux. Il a occupé divers postes de direction au sein de grandes entreprises suisses (Société de Banque Suisse, Winterthur Assurances, Credit Suisse) ainsi que des fonctions de conseil auprès de caisses de pension et de gérants de fortune suisses. Aujourd'hui, Erwin Heri est cofondateur de la plateforme vidéo Fintool, consacrée à la promotion des compétences financières (financial literacy). Avec les vidéos Fintool, son livre *Die acht Gebote der Geldanlage* («Les huit commandements du placement financier», en allemand) fait partie, depuis les années 1990, des ouvrages standards des investisseurs privés en Suisse. — J. Z.



seurs consomment les dividendes. Prenons un exemple pratique: un privé a investi 100 000 francs dans Swiss Life. Chaque printemps, il reçoit sur son compte un dividende de, disons, 3000 francs. Mais c'est justement le moment de payer les vacances d'été. Celui ou celle qui utilise ces dividendes pour sa consommation n'obtiendra qu'un rendement nettement inférieur. L'effet, pourtant particulièrement important dans ce contexte, des intérêts composés sera alors perdu.

Et quels sont les autres facteurs? Par exemple l'inflation. Si vous investissez à long terme, vous devez impérativement raisonner en termes réels, autrement dit tenir compte de l'inflation. Or les 6 à 8% par an mentionnés ci-dessus sont des taux nominaux! Et troisièmement, les frais. Autrefois, ils étaient clairement spécifiés, aujourd'hui ils sont souvent mieux cachés. Si vous avez 1, voire 2% de frais par an, ils absorbent souvent l'ensemble du rendement réel dans un contexte de marché normal. Après vingt-cinq ans, un investisseur raisonnant en nominal se sentira riche, mais en termes réels il se retrouvera souvent exactement là où il avait commencé.

Grâce aux ETF, les frais n'ont jamais été aussi bas. N'est-ce pas la solution pour le problème des frais? Théoriquement et en différents endroits, oui. Mais là aussi le piège de la trivialisations menace. La «casquette ETF» est aujourd'hui placée sur des objets qui n'ont plus rien à voir avec l'idée originelle: large diversification, faibles frais et représentation d'un indice. Les départements de marketing ont tôt fait d'identifier une demande insatiable en matière d'ETF. Aujourd'hui, vous pouvez par exemple acheter des ETF avec un double effet de levier et investis dans une seule action comme Nvidia ou qui travaillent avec des options complexes. Cela n'a plus rien à voir avec un placement financier solide, mais tient de la pure spéculation – sous étiquette d'ETF.

A quoi un investisseur doit-il concrètement être attentif lors du choix d'un ETF pour ne pas tomber dans ce piège? Il faut lire attentivement et bien comprendre la description du produit. Il y a de nombreux éléments. Par

exemple: l'ETF est-il capitalisant ou distribuant? Dans le cas d'un fonds capitalisant, les rendements sont automatiquement réinvestis – ce qui est essentiel pour l'accroissement du capital à long terme, afin de profiter des intérêts composés. Mais demandez à n'importe qui dans la rue ce qu'est un ETF capitalisant – rares seront les personnes sachant de quoi on parle. Nombreux sont ceux qui achètent simplement ce que leur banque leur recommande ou ce qu'une finfluenceuse présente dans une vidéo.

Beaucoup de gens n'ont guère de connaissances de base. Une telle recommandation est-elle fondamentalement mauvaise? Pas nécessairement. Bien souvent, il s'agit toutefois du résultat d'une stratégie de vente d'un fournisseur de produit, qui ne correspond pas forcément aux besoins de l'investisseur. Et bien sûr, cela tient aussi du fait qu'aujourd'hui peu de gens sont encore prêts à dépenser de l'argent pour des conseils vraiment indépendants et neutres.

Pourquoi avons-nous tant de peine à saisir intuitivement les effets à long terme de l'inflation et du rendement? Beaucoup de gens ont de la peine à saisir les intérêts composés, qui jouent pourtant un rôle important. Même si nous avons tous appris le principe à l'école, c'est encore autre chose que de l'appliquer dans la vie courante. Pour bien faire comprendre le concept, j'utilise volontiers la règle des 72. C'est un bon guide pour tout investisseur.

Comment fonctionne cette règle? Elle est très simple: divisez 72 par le rendement attendu et vous saurez quand votre capital aura doublé. Avec un rendement de 8%, ce sera dans neuf ans. Mais cette règle montre aussi le côté négatif: divisez 72 par le taux d'inflation et vous saurez quand le pouvoir d'achat de votre argent aura diminué de moitié. Avec un taux de 2%, ce sera dans trente-six ans.

Ces 2% d'inflation ne représentent-ils pas une hypothèse trop pessimiste? Actuellement, l'inflation est nettement plus basse, en Suisse – elle est même quasiment nulle. On ne doit pas se laisser aveugler par une situation

momentanée. Ces 2% ressortent des données historiques de la Suisse pour ces 100 dernières années. Et je suis convaincu que l'histoire va à nouveau nous rattraper. Si l'on considère la dette publique globale et l'affaiblissement de l'indépendance des banques centrales, ces 2% représentent une estimation plutôt prudente pour les vingt prochaines années. Le piège: même avec ce taux modeste, votre argent perd la moitié de sa valeur en trente-six ans. C'est la «baisse silencieuse» du pouvoir d'achat. Celui ou celle qui, par crainte des fluctuations du marché, place son argent sur un compte présenté comme sans risque ne subit pas une perte fictive, mais une perte effective en valeur réelle.

La prévoyance privée devient toujours plus importante. Au moment du départ à la retraite, de plus en plus de personnes optent pour un retrait en capital au lieu d'une rente viagère de la caisse de pension. Responsabilité propre bien comprise ou insouciance collective? Cette tendance me préoccupe fortement. Nous sommes dans une situation où, pour la première fois, les retraits en capital dépassent les rentes perçues auprès des caisses de pension. Une personne va par exemple toucher d'un seul coup 500 000 ou un million de francs – un montant dont elle n'a jamais disposé auparavant. Mais elle va massivement sous-estimer le peu que cela représente réellement si on le répartit sur l'espérance de vie restante de, peut-être, 20 ou 25 ans – et même plus pour les femmes.

Où se situe le plus grand risque? Dans l'absence de compétences financières, la *financial literacy*. Récemment, une équipe de télévision a demandé aux passants devant la gare de Berne s'ils savaient ce qu'était le taux de conversion. Rares étaient les personnes en mesure de répondre. L'équipe a également posé la question dans le Palais fédéral, où quelques parlementaires n'ont pas non plus été en mesure de répondre et ne connaissaient manifestement pas les notions de base de la prévoyance vieillesse.

Que voulez-vous dire à travers ces critiques? Si même des politiciens ne sont pas capables de comprendre les principes de base, comment les

simples citoyens pourraient-ils l'être, face par exemple au choix entre rente et capital? Mes craintes concernant cette thématique sont les suivantes: dans dix à vingt ans, nous aurons des problèmes considérables au niveau des prestations complémentaires parce qu'un grand nombre de personnes auront tout simplement consommé leur capital. Et à la fin ce sera de nouveau la collectivité qui devra payer. C'est injuste envers celles et ceux qui ont opté pour une rente sûre ou ont bien géré leur capital.

Les conseillers recommandent pourtant souvent aux assurés un retrait en capital – entre autres en raison de rendements tendanciellement à la baisse. Là aussi, il s'agit de prendre en compte la structure des incitations. Un conseiller ne gagne rien sur une rente viagère versée par la caisse de pension. Mais si un client retire son capital et le lui confie, il pourra le gérer et gagner des honoraires sur un grand nombre d'années. Fréquemment, les gens ne réalisent que des années plus tard qu'ils ont pris des risques pas entièrement compris – notamment, par exemple, les risques des marchés financiers.

On ne peut pas choisir librement l'institution de prévoyance de l'employeur. Les prestations de la prévoyance vieillesse ne laissent-elles pas à désirer? Un grand nombre de nos caisses de pension disposent d'excellents gérants de fortune. Le «troisième contributeur», c'est-à-dire le marché des capitaux, finance aujourd'hui plus d'un tiers des rentes. Malgré une phase de taux bas, le rendement au cours de ces dernières années était en moyenne d'environ 3,5%. J'aimerais bien voir le privé parvenant à obtenir durablement un tel rendement avec l'ensemble de sa fortune, avec un risque comparable. Notre système de prévoyance est bien meilleur que sa réputation.

Que recommanderiez-vous à une personne qui souhaiterait, aujourd'hui, commencer à épargner, malgré ces incertitudes? Commencez par dresser votre bilan personnel. Demandez-vous: à quoi me servira cet argent et quand en aurai-je besoin? Répartissez votre fortune en plusieurs «pots» (comptes de placement) en fonction des différents



«facile, mais pas trivial non plus»

fermement le mythe moderne des placements «faciles». Il met en garde contre l'ignorance dans ce domaine mais aussi dans celui de la prévoyance



© SCAPINE/GETTY IMAGES

besoins. Pour les objectifs d'épargne à court et moyen terme, choisissez une stratégie prudente (obligations avec différentes échéances). Pour des besoins à long terme comme la prévoyance vieillesse, une stratégie plutôt agressive (actions). Au début de la constitution d'un pilier 3a, le mieux sera d'opter pour une part élevée d'actions (capitalisantes).

Nous sommes confrontés en permanence à un flux d'informations, avec son lot de mauvaises nouvelles. Pensons seulement à la crainte d'une crise économique, à l'aggravation des conflits géopolitiques ou à l'inflation et à la hausse des taux. Quelles sont les conséquences de ce climat alarmiste permanent? Insécurité et crainte. Et cette crainte fait que bon nombre de personnes fuient avec leur argent vers le compte évoqué précédemment. Malheureusement, elles échangent la crainte de fluctuations temporaires contre la certitude de perdre leur argent à long terme, en raison de l'inflation. C'est le piège psychologique de notre temps: on suit avec appréhension les gros titres de la géopolitique et ne s'aperçoit pas de la «disparition silencieuse» du capital au fil des ans. Quiconque veut atteindre des objectifs à long terme doit ignorer ce bruit

de fond. Une véritable responsabilité propre consiste ici à s'en tenir obstinément à une stratégie raisonnable.

Dans vos vidéos, vous estimez entre autres qu'il n'est pas intéressant, pour de nombreux investisseurs, de placer son argent en devises, notamment en obligations en euros ou en dollars. Pourquoi renoncer à des taux d'intérêt plus élevés à l'étranger? C'est une erreur de raisonnement classique, une pure «illusion de rendement». Supposons que vous obteniez des intérêts de 5% sur une obligation aux Etats-Unis contre seulement 1% en Suisse. C'est tentant, mais le rendement n'est plus élevé aux Etats-Unis que parce que l'inflation et les perspectives d'inflation y sont plus élevées. A long terme, la monnaie du pays avec l'inflation la plus élevée se dévalue à peu près dans la proportion de la différence des taux d'inflation ou d'intérêt. Autrement dit: à long terme, le dollar US perd, par rapport au franc suisse, à peu près l'équivalent de la différence de taux. A la fin, vous obtenez, après conversion, le même rendement qu'en Suisse, mais supportez entièrement le risque de change. Pour des investisseurs privés, cela ne vaut pratiquement jamais la peine.

Si c'est aussi clair, pourquoi des montants aussi importants sont-ils malgré tout investis dans des marchés étrangers, à commencer par les Etats-Unis? Pour de très grands investisseurs institutionnels, la situation est différente. On peut penser que, pour ce groupe d'investisseurs, le marché intérieur est tout simplement trop petit ou pas suffisamment liquide.

«Nous suivons les gros titres de la géopolitique sans nous apercevoir de la «disparition silencieuse» du capital»

Les statistiques des fortunes privées en Suisse montrent que seule une minorité des ménages investissent directement dans des actions. Les plus importants postes d'actifs des privés correspondent à de l'immobilier. Considérez-vous cela comme un investissement ou une prévoyance vieillesse

judicieuse? Pour moi, un bien immobilier habité en propre est avant tout une décision de consommation et une forme de prévoyance vieillesse, mais pas un placement financier classique. Le problème, c'est l'endettement tout à fait dramatique: à l'échelle internationale, les Suisses sont les champions en matière de dettes hypothécaires.

Beaucoup dédramatisent pourtant, en relevant que ces hypothèques sont à mettre en relation avec la valeur des objets – à savoir les estimations actuellement élevées des biens immobiliers. Actuellement, c'est effectivement le cas. Mais une hypothèque est une dette comme une autre, qui doit dégager un rendement. Si les taux d'intérêt devaient à nouveau monter à un niveau historiquement usuel de 3 à 5%, de nombreux propriétaires immobiliers auraient un gros problème. C'est ce que nous avons vécu dans la douleur lors de la crise immobilière des années 1990. L'immobilier fluctue comme d'autres investissements, et il réagit fortement à travers les taux d'intérêt. Ils fluctuent certes moins que les actions, mais la différence essentielle réside dans le fait que ces fluctuations ne sont pas visibles au quotidien, comme c'est le cas pour un portefeuille de titres. ■

PUBLICITÉ

«On verra» n'est pas une stratégie de placement.

Notre gestion de fortune vous apporte de la clarté financière: vous choisissez la stratégie, nos spécialistes de la finance la mettent en œuvre pour vous. Vous profitez ainsi d'opportunités de rendement tout en ayant à tout moment l'assurance que votre argent est investi d'une manière qui correspond à vos besoins et à vos objectifs.
Convenir d'un entretien de conseil sur cler.ch/gestion-de-fortune

Il est temps de parler d'argent.

Bank
Banque
Banca

CLER

6 PLACEMENTS & PRÉVOYANCE

Quand la politique influence les marchés

CONTRIBUTION PARTENAIRE

Les marchés boursiers sont sensibles à l'actualité politique: les tensions et les décisions font fluctuer les cours, tandis que les cessez-le-feu ou les négociations suscitent la confiance.

Pour les investisseurs, la question est de savoir quel niveau de risque ils souhaitent assumer – et si leur stratégie est encore adaptée

Par Andrea Bally



Même après les crises, les effets en chaîne continuent de peser sur les marchés et les choix d'investissement. (DR)

Contribution partenaire d'Andrea Bally, Lead Financial Research à la Banque Migros et auteur d'articles sur l'évolution des marchés financiers.

Historiquement, si les chocs géopolitiques engendrent d'abord des incertitudes sur les marchés, l'attention revient vite sur les bénéfices, les taux d'intérêt et la croissance. Les baisses consécutives à des crises sont souvent compensées en l'espace d'un an.

Le conflit actuel au Proche-Orient nécessite toutefois une approche nuancée. Malgré la hausse du prix du pétrole, les marchés n'ont pas encore connu de corrections drastiques, notamment parce que de nombreux acteurs du marché estiment que le détroit d'Ormuz sera bientôt à nouveau accessible sans restriction. Cependant, le conflit dure maintenant depuis plus de deux mois. Même si la situation venait à se désamorcer, l'envol des prix de l'énergie et la pression inflationniste qui en résulte devraient maintenir la volatilité du marché à un niveau élevé pendant un certain temps encore.

Les fluctuations des marchés inquiètent de nombreux investisseurs qui s'interrogent sur le niveau de risque qu'ils peuvent assumer dans le contexte présent. Les fortes fluctuations de cours sur de courtes périodes les font douter de l'adéquation de leur stratégie de placement actuelle vis-à-vis de leur propension au risque. Dans le même temps, beaucoup ne veulent pas manquer l'occasion de réaliser d'éventuels gains de cours, en particulier dans le secteur technologique américain pour lequel les prévisions de croissance des bénéfices restent élevées.

Pourquoi les actions restent incontournables

Dans l'ensemble, les investisseurs sont de plus en plus nombreux à souhaiter des portefeuilles plus stables et plus diversifiés. La question primordiale est donc la suivante: comment structurer son patrimoine en ces temps incertains?

Un coup d'œil sur le passé montre que les marchés boursiers ne tardent souvent guère à rebondir après des chocs géopolitiques. Les pertes sont généralement compensées en l'espace de quelques mois à un an. A eux seuls, les risques géopolitiques pèsent rarement à long terme sur les bourses. Les crises au Proche-Orient ou en Ukraine ont également suivi ce schéma, les marchés se sont stabilisés après avoir brièvement plongé. C'est lorsque de tels chocs s'accompagnent d'une récession que la situation devient critique. Actuellement, les bénéfices des entreprises et la conjoncture restent toutefois étonnamment robustes. Un prix du pétrole durablement élevé, supérieur à

100 dollars, pourrait néanmoins éroder les bénéfices et accroître les risques de récession.

D'un point de vue historique, un désengagement total des marchés des actions n'est généralement pas une bonne stratégie, car les investisseurs passent à côté du potentiel de reprise une fois la situation apaisée. Une légère réduction de la quote-part d'actions peut être pertinente si elle sert à lisser le risque et à déplacer le portefeuille vers des segments plus robustes du marché des actions. Plutôt qu'une sortie totale, il vaut mieux opérer une réallocation au sein de la part d'actions en délaissant les actions de croissance cycliques au profit des titres «value», des actions à divi-

dendes et des secteurs défensifs tels que la santé et la consommation de base. Durant les récents mouvements baissiers, ces derniers se sont montrés plus résistants que les actions des secteurs cycliques. Souvent, ces entreprises disposent d'un pouvoir de fixation des prix, de bilans solides et de revenus récurrents sous forme de dividendes.

Les obligations perdent leur rôle de bouclier

Au cours des deux dernières décennies, une corrélation positive est parfois apparue entre actions et obligations, ce qui contraste notablement avec les schémas des décennies précédentes. Avant le tournant du millénaire, les

obligations constituaient souvent un contre-poids fiable aux actions. Depuis, et en particulier au cours des cinq dernières années, il est cependant arrivé à plusieurs reprises que les deux classes d'actifs perdent de la valeur en même temps pendant les corrections du marché. De ce fait, les obligations n'ont pu remplir leur rôle traditionnel d'amortisseurs que de manière limitée. Et dans la situation actuelle, le refuge habituel des emprunts d'État n'a pas non plus offert la protection espérée: les prévisions d'inflation accrues à la suite du choc des prix de l'énergie ont augmenté les rendements et empêché les gains de cours.

Dans ce contexte, les obligations ne devraient pas être considérées comme une garantie de gains de cours en période de crise, mais comme un élément tampon au sein du portefeuille, qui réduit les fluctuations et fournit des rendements réguliers. Grâce à leurs flux de trésorerie plus stables et à leur volatilité moindre par rapport aux actions, elles peuvent amortir les fluctuations. Elles contribuent ainsi à une meilleure gestion des risques de l'ensemble du portefeuille, en particulier lorsqu'elles sont utilisées à court et moyen terme et avec une solvabilité solide.

L'or reste la valeur refuge

En période d'incertitude géopolitique, l'or reste une valeur refuge, même s'il a récemment perdu de sa valeur. La hausse des taux d'intérêt nominaux, conséquence des baisses de taux différées de la Réserve fédérale américaine, a fait grimper les coûts d'opportunité pour les investisseurs. L'or ne rapportant pas d'intérêts, le capital est de plus en plus réaffecté à des placements rémunérés. De plus, le dollar fort a renchéri le coût d'acquisition de l'or hors de la zone dollar, ce qui a pesé sur la demande.

L'or reste néanmoins un complément stratégique judicieux dans le portefeuille, notamment en raison de la demande structurelle des banques centrales. Nombre d'entre elles, en particulier dans les pays émergents, consolident leurs réserves d'or afin de diversifier leurs placements et de réduire leur dépendance au dollar et aux emprunts d'État. Une faible quote-part d'or dans le portefeuille peut permettre des plus-values réelles à long terme et avoir un effet stabilisateur en période de volatilité.

De nouveaux piliers pour le portefeuille

A l'instar de l'or, les matières premières enregistrent une hausse structurelle de la demande. Des facteurs tels que la transition énergétique, l'urbanisation, la numérisation et la course géopolitique aux métaux critiques stimulent notamment la demande de matières premières dans les secteurs de l'industrie et de l'énergie. Le lithium, l'uranium et le cuivre tirent profit de tendances comme la décarbonation, l'électromobilité et la résurgence de l'énergie nucléaire. Cette évolution devrait se poursuivre au moins jusqu'en 2030. L'intégration modérée de matières premières peut être

judicieuse dans le contexte actuel de volatilité des marchés, car elles présentent souvent une corrélation faible, voire négative, avec les actions et les obligations, en particulier en période de crise et d'inflation. Les matières premières peuvent par ailleurs servir de protection contre cette dernière, car leurs prix sont souvent corrélés à la hausse des prix des biens.

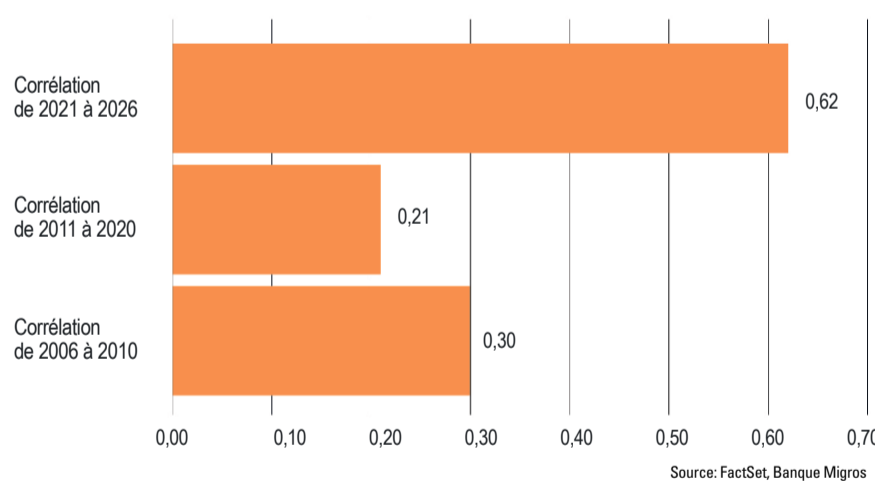
«En ces temps de risques géopolitiques croissants, la diversification des sources de revenus et des facteurs de risque gagne en importance»

En ces temps de risques géopolitiques croissants, la diversification des sources de revenus et des facteurs de risque gagne en importance. Le capital-investissement peut s'avérer ici un complément cohérent, car l'évolution de la valeur dépend davantage de la performance opérationnelle des entreprises que des fluctuations à court terme du marché. Contrairement aux actions cotées en bourse, qui réagissent rapidement aux événements internationaux, les participations en capital-investissement sont évaluées à des intervalles plus longs et s'appuient sur des business plans à long terme.

La situation actuelle du marché et ses fortes fluctuations devraient continuer à déstabiliser les investisseurs un certain temps encore. Il est toutefois essentiel de ne pas se retirer totalement du marché au mauvais moment, l'expérience montrant qu'il est ensuite difficile de revenir de manière disciplinée. Il est plus sage d'abaisser la quote-part d'actions à un niveau neutre et supportable et de continuer à utiliser les obligations comme un élément modérateur, bien qu'elles aient souvent affiché une corrélation positive avec les actions lors des précédents chocs géopolitiques. En complément, l'or, les matières premières et le capital-investissement permettent de diversifier le portefeuille et de le rendre plus résistant. Il est toutefois au moins aussi important de rester fidèle à la stratégie choisie, même dans les phases de baisse. ■

La corrélation entre les actions et les obligations a augmenté

Corrélation des rendements de MSCI World et de Bloomberg Global Aggregate sur 5 ans



Réactions du marché boursier américain S&P 500 aux chocs géopolitiques

Événement	1 semaine plus tard	6 mois plus tard	12 mois plus tard
1941 Pearl Harbor	-6,33%	-7,23%	7,25%
1950 Guerre de Corée	-5,38%	9,45%	20,55%
1962 Crise de Cuba	-6,29%	22,61%	32,09%
1963 Assassinat de J.F. Kennedy en 1963	5,20%	17,78%	27,79%
1964 Incidents du golfe du Tonkin	-1,59%	6,93%	5,89%
1967 Guerre des Six Jours	4,08%	8,49%	17,14%
1968 Offensive du Tét	-1,07%	7,54%	13,82%
1973 Guerre du Kippour	1,45%	-12,56%	-40,87%
1990 Invasion du Koweït par l'Irak	-3,13%	-2,70%	14,02%
2001 Attentats terroristes	-5,44%	7,33%	-15,50%
2013 Attentats du marathon de Boston	0,66%	10,89%	21,23%
2019 Attaques de drones sur Saudi Aramco	-0,49%	-16,75%	13,18%
2020 Assassinat d'un général iranien	0,98%	-2,74%	18,21%
2022 Invasion de l'Ukraine par la Russie	-2,07%	-0,95%	-5,31%
2023 Conflit Israël-Hamas	0,47%	20,35%	35,39%
2026 Guerre d'Irak	-1,99%		
Moyenne	-1,31%	4,56%	10,99%

Source: Wintropwealth, LPL Financial

Retrouvez les analyses de marché de la Banque Migros en scannant ce code QR



LPP: des connaissances lacunaires

CHIFFRES Le dernier baromètre 2025 de la prévoyance professionnelle établi par Raiffeisen indique que, pour une large part d'assurés, le sujet demeure un insondable mystère

MARIUS LEUTENEGGER

Les tentatives de réformer la prévoyance professionnelle (LPP) se heurtent tous les sept ans à un refus populaire dans les urnes. Les votations de 2010, 2017 et 2024 se sont toutes trois conclues par la poursuite d'un statut de plus en plus obsolète. Mais les votants savaient-ils vraiment de quoi on parlait? Le soupçon s'insinue en effet, à en croire le Baromètre de la prévoyance professionnelle que Raiffeisen réalise une fois l'an en collaboration avec la Haute école zurichoise des sciences appliquées (ZHAW).

Qui paie quoi pour qui?

Dans sa dernière édition de 2025, il était notamment question des connaissances à propos de la prévoyance. Or les résultats donnent à réfléchir: 44% seulement des personnes interrogées affirmaient savoir ce que signifiait la notion de «taux de conversion». Les autres ne sont pas trop sûres (27%) ou avouent n'en avoir aucune idée.

Mais les 44% qui se disent au courant sont-ils vraiment? D'autres résultats de l'étude donnent à penser que la réalité pourrait être pire que ce que l'on croit comprendre. A peine 38% des personnes interrogées savent que les caisses de pen-



(HOLLOWAY/GETTY IMAGES)

sion investissent l'argent qu'elles gèrent. Le rendement des placements est défini comme le troisième contributeur après l'assuré et son employeur. Et c'est bien réel: ces vingt dernières années, plus de

600 milliards de francs de rendements ont afflué des marchés des capitaux dans les fortunes des caisses de pension. Jusqu'à 40% de l'ensemble du capital vieillesse provient du rendement des

placements. Les gens ne savent donc en général tout simplement pas d'où vient la majeure partie de l'argent dont ils disposent une fois l'âge venu.

On devrait pouvoir indirectement déduire du certificat de prévoyance si notre propre caisse de pension a investi avec succès. Mais près des deux tiers des assurés ne le lisent pas. Une personne interrogée sur quatre ignore combien elle possède dans sa caisse de pension. Cela surprend d'autant plus que, pour la plupart des gens, l'avoir de prévoyance constitue la plus grande part de leur fortune. Il est complètement ahurissant qu'au bout du compte l'ensemble du système des trois piliers ne semble pas être correctement compris par une nette majorité. Cette majorité ne réfute pas l'affirmation selon laquelle les caisses de pension seraient organisées en régime de répartition. Nombreux sont apparemment ceux qui pensent que les actifs paient pour les rentes des retraités, comme pour l'AVS. Il ne leur apparaît pas évident que toute personne active épargne pour elle-même.

Croire plutôt que savoir

Que des notions telles que la déduction de coordination, le taux technique et le résultat de répartition ne saute pas aux yeux de tout le monde ne surprend pas. Mais le fait que les fondements de la prévoyance professionnelle ne soient

pas compris est un signal d'alarme. Peu à peu, nous nous habituons à ce que, dans bien des domaines de l'existence, les opinions soient privilégiées par rapport aux connaissances. Or les choix avisés dans les urnes ne peuvent être faits que lorsqu'on sait de quoi il est question.

44%
des sondés ignorent ce qu'est un «taux de conversion»

En positif, cela dit, on peut aussi déduire un élément encourageant des résultats du baromètre: les gens semblent croire assez aveuglément que tout est en ordre avec leur prévoyance et qu'ils n'ont pas besoin de s'en préoccuper. Ce n'est pas injustifié: selon le Moniteur Swisscanto des caisses de pension, le 30 avril 2026 «le degré de couverture pondéré du capital des caisses de droit privé était de 121,6%. Pour les caisses de droit public à capitalisation complète, le degré de couverture est désormais de 114,9%». Comme une majorité de nos lecteurs n'a peut-être pas tout compris, résumons: tout va bien! ■

CONTENU PARTENAIRE  KESSLER

Prévoir sans illusions

Entre vieillissement démographique, rendements plus faibles et réformes contestées, la prévoyance professionnelle doit s'adapter sans perdre de vue son objectif: garantir la stabilité du système

La prévoyance professionnelle reste l'un des piliers centraux du modèle suisse. Pourtant, les débats qui l'entourent se focalisent sur des indicateurs symboliques, comme le taux de conversion, au risque d'occulter les mécanismes plus larges qui déterminent le niveau des rentes. Les spécialistes rappellent que les caisses de pension disposent encore de bases solides, à condition de préserver une approche équilibrée et une meilleure compréhension des enjeux par les assurés. David Mattia, gestionnaire expérimenté de fonds de pension chez Kessler Prévoyance, analyse les points clés et les leviers d'action du système de prévoyance.

Pourquoi parle-t-on autant de la prévoyance professionnelle aujourd'hui? Le 2e pilier reste régulièrement au cœur des débats. Pourtant, au-delà des perceptions, il est essentiel de revenir à des éléments factuels. Pour les assurés, un premier réflexe utile consisterait à consulter son propre certificat de prévoyance, mais aussi le règlement ou le bilan de la caisse pour mieux comprendre son fonctionnement et ses performances.

Quels sont les principaux défis du système? Le premier défi est démographique: l'espérance de vie progresse, ce qui allonge mécaniquement la durée de versement des rentes. Le second est financier: les rendements attendus sur les marchés sont plus faibles qu'auparavant. Cela influence directement le taux technique servant à évaluer les engagements futurs des caisses. Enfin, le 2e pilier seul ne suffit souvent plus à maintenir le niveau de vie à la retraite. D'où l'importance croissante du pilier 3a, du pilier 3b ou d'autres formes d'épargne.



David Mattia, gestionnaire de fonds de pension chez Kessler Prévoyance, analyse les enjeux du 2e pilier. (DR)

La baisse du taux de conversion cristallise les débats. Est-ce justifié? Le sujet concentre beaucoup d'attention, mais il mérite d'être nuancé. Seule une minorité d'assurés est directement concernée par le minimum légal. La plupart des institutions appliquent déjà des taux inférieurs pour la part subobligatoire. Cette évolution reste cohérente avec la baisse des rendements et des taux techniques autorisés en Suisse.

Quelles étaient les mesures d'accompagnement prévues dans la dernière révision (LPP21)? L'abaissement du seuil d'entrée devait améliorer la couverture des bas revenus et des personnes travaillant à temps partiel. L'augmentation du salaire assuré devait renforcer l'épargne accumulée. La nouvelle échelle de bonifications visait à mieux répartir l'effort entre générations, notamment en réduisant la charge relative pesant sur les travailleurs plus âgés. Enfin,

un supplément de rente était prévu pour les générations proches de la retraite.

Avez-vous un exemple concret de l'impact qu'aurait eu cette réforme? Pour un salaire AVS de 65 000 francs, le salaire assuré serait passé d'environ 39 000 à 52 000 francs. Malgré une baisse du taux de conversion de 6,8% à 6,0%, la rente annuelle aurait progressé d'environ 6% sur une carrière complète. Cela montre qu'il est réducteur d'isoler un seul paramètre: tout dépend de l'équilibre global du système.

«Le 2e pilier seul ne suffit souvent plus à maintenir le niveau de vie à la retraite»

Quel enseignement faut-il en tirer? Qu'il ne faut pas se focaliser uniquement sur le taux de conversion. Le niveau des rentes dépend également du salaire assuré, des cotisations, des rendements obtenus et de la durée d'épargne – notamment pour les plus jeunes car les rendements à long terme peuvent compenser le taux de conversion plus bas.

Le système reste-t-il solide malgré les incertitudes? Globalement, oui. Les caisses de pension, organisées sans but lucratif, constituent des réserves et restent soumises à une surveillance stricte. Elles s'appuient sur des experts indépendants. Quant aux membres des conseils de fondation, ils portent une responsabilité importante et sont eux-mêmes assurés dans les institutions qu'ils dirigent.

Les assurés sont-ils suffisamment informés? Pas toujours. Pourtant, les conseils de fondation ont aussi un devoir d'information envers les assurés. Une communication adaptée et régulière est essentielle. Les mécanismes du 2e pilier demeurent parfois mal compris, alors même que de nombreuses informations figurent déjà dans les certificats d'assurance, les comptes annuels ou les bilans des institutions. La Centrale du 2e pilier, à Berne, permet par ailleurs de retrouver gratuitement des avoirs oubliés. Dans un marché du travail marqué par des changements d'employeurs plus fréquents, certains capitaux de libre passage se perdent facilement de vue.

Que peuvent faire concrètement les assurés? S'intéresser le plus tôt possible à leur prévoyance. Les décisions prises tout au long de la carrière influencent directement la retraite. Les assurés disposent aussi de leviers comme les rachats de cotisation ou le remboursement d'un retrait effectué pour l'acquisition d'un logement. Ces mécanismes permettent de reconstituer des prestations de vieillesse tout en offrant, parfois, des avantages fiscaux. Des solutions comme le maintien de l'assurance selon l'article 47a LPP permettent à une personne en fin de carrière de rester assurée malgré la perte de son emploi, même si ce dispositif implique un coût plus élevé. ■ **Thomas Pfefferli**

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



8 PLACEMENTS & PRÉVOYANCE

Pays émergents, un eldorado?

STRATÉGIE Les investissements dans les marchés émergents ne constituent plus un pari risqué. En Chine et en Inde, notamment, une nouvelle maturité économique se fait jour, qui pourrait surpasser l'Occident en termes de dynamisme et d'innovation

WERNER GRUNDLEHNER

La situation a bien changé. Autrefois, les investissements dans les pays émergents constituaient un pari risqué sur la croissance rapide de quelques rares économies développées. Or de nos jours les nations industrialisées occidentales se montrent de moins en moins capables de mettre en œuvre des réformes et luttent contre une stagnation menaçante. En revanche, les marchés émergents peuvent se targuer d'une croissance économique durable. Selon le Fonds monétaire international (FMI), la Chine atteindra cette année une croissance réelle de 4,4%, l'Inde, l'Indonésie et le Vietnam jusqu'à 5 ou 7% et le Brésil tout de même 2%.

L'économie chinoise représente désormais quatre fois celle de l'Allemagne

Ces croissances robustes ne reposent plus pour l'essentiel sur un effet de base, soit sur le fait qu'on atteint des taux de croissance plus élevés en partant d'un bas niveau. L'économie chinoise représente désormais quatre fois celle de l'Allemagne et, sur le plan technologique, la Chine dépasse bien des pays de l'Occident. Notamment dans des secteurs tels que les voitures électriques, les technologies de l'information et la robotique. En plus, avec la guerre au Moyen-Orient les marchés d'actions des marchés émergents affichent une nouvelle caractéristique inattendue: ils sont stables.

D'une part, aux yeux des investisseurs, le dollar et les Etats-Unis perdent en crédibilité à cause du comportement erratique du gouvernement Trump et de son excès d'endettement. D'autre part, beaucoup de ces Etats en développement sont fort éloignés des foyers de tensions géopolitiques et possèdent les produits dont les pays développés ont un urgent besoin: engrais, énergie, matières premières, mais aussi des technologies telles que les semi-conducteurs. En général, les problèmes des pays développés tels que le vieillissement, une croissance atone, l'indolence et le surendettement sont moins présents sur ces marchés. De façon générale, la croissance économique globale repose sur une assise plus large et ne dépend plus des Etats industrialisés de l'Ouest.

Un choix vaste et compliqué

Cela dit, il existe d'importantes nuances entre Etats émergents. Et même de grandes différences en termes de niveau de développement, d'orientation de l'économie et de stade auquel se trouve tel ou tel pays dans le cycle conjoncturel. C'est ainsi que l'on classe souvent parmi les pays émergents la Corée du Sud, un Etat qui rivalise pourtant allégrement avec l'Europe occidentale en termes de progrès et de ressort économique. Et la Chine – qui serait déjà, selon certains, la première puissance économique du monde – joue toujours dans cette catégorie pour ce qui est des produits d'investissement.

Pour les investisseurs dans les marchés émergents, de nouveaux critères de choix se sont ajoutés ces dernières années. Selon Luca Bindelli, responsable de la stratégie d'investissement chez Lombard Odier, les investis-

seurs dans les pays émergents mettent l'accent sur l'aptitude à encaisser des chocs et la croissance nominale. «Les pays émergents les plus attractifs pour les investissements présentent en général une balance extérieure solide, des réserves de devises en suffisance et des conditions-cadres politiques fiables, en mesure de maîtriser l'inflation et les flux de capitaux.» En outre, un approvisionnement sûr en énergie, que ce soit par des ressources autochtones, des réserves stratégiques ou les énergies renouvelables, contribue à limiter la sensibilité aux fluctuations de prix.

En règle générale, un prix élevé du pétrole et un cours élevé du dollar pèsent sur les marchés émergents, car la plupart d'entre eux doivent importer le pétrole brut et le payer en dollars. Et l'endettement se compte en général également en dollars. La récente et durable faiblesse affichée par le dollar procure à ces Etats une marge de manœuvre accrue. L'argent qui n'est pas consacré au service de la dette arrose les marchés locaux et octroie davantage de marge aux banques centrales.

Le rôle du pétrole

«Côté pétrole, tout dépend si un pays est importateur ou exportateur. L'Inde, la Turquie, les Philippines ou une partie de l'Europe de l'Est pâtissent d'un pétrole cher», explique Maurizio Porfiri, directeur des investissements chez Maverix Securities. La récente faiblesse de la roupie indienne illustre bien ces mécanismes. Des prix plus élevés pour le pétrole ont accru la demande de dollars, détérioré la balance des opérations courantes et affecté la croissance et l'inflation. Pour notre expert, la combinaison entre prix élevé de l'or noir et dominance du dollar se révèle en revanche une bonne affaire: «Les pays du Moyen-Orient ainsi que les producteurs du Brésil, du Mexique et du Kazakhstan profitent des recettes en dollars, tandis qu'un dollar affaibli améliore leurs conditions de financement.»

En raison de la persistance des troubles géopolitiques et des développements de politique intérieure aux Etats-Unis, nombre d'observa-

teurs des marchés s'attendent à un déplacement de la puissance économique. «Nous ne supputons certes pas que les Etats-Unis soient remplacés mais que le monde devienne plus multipolaire. Vu leur marché des capitaux, leur technologie, leur puissance militaire et la force du dollar, les Etats-Unis demeureront la principale puissance économique mondiale», estime Maurizio Porfiri. Sur tout, il n'existe aucune vraie alternative au dollar. Selon l'expert de Maverix, un véritable report se produit au bénéfice des marchés émergents. «L'Inde, l'Indonésie, le Mexique, le Vietnam, l'Arabie saoudite et le Brésil gagnent du terrain stratégique. Ils profitent du *nearshoring*, des matières premières, de la démographie, de l'approvisionnement énergétique et de leur indépendance par rapport aux grands blocs.»

«La Chine se démarque. Elle est bien mieux protégée que beaucoup d'autres pays contre un choc dans les énergies»

LUCA BINDELLI, RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT CHEZ LOMBARD ODIER

Dans la situation géopolitique incertaine que nous vivons, avec des prix de l'énergie en constante hausse, la demande accrue de matières premières et des chaînes d'approvisionnement sujettes aux ruptures, quels sont les marchés émergents attractifs pour les investisseurs? Dans le contexte actuel, Lombard Odier privilégie les pays émergents qui jouissent à la fois d'une sécurité de leur approvisionnement en énergie, d'une exposition aux matières premières et de bonnes prévisions de rendement pour les entreprises. «Grâce à ses réserves d'énergie stratégiques, ses capacités en matière d'énergies renouvelables et une

balance commerciale excédentaire, la Chine se démarque, constate Luca Bindelli. Elle est donc bien mieux protégée que beaucoup d'autres pays contre un choc dans les énergies.»

La Corée du Sud, ajoute-t-il, bénéficie de son rôle central dans les chaînes d'approvisionnement en technologies globales et en semi-conducteurs, de sorte que les investissements dans l'intelligence artificielle se traduisent par une puissante dynamique de gains. Les exportateurs de matières premières comme l'Afrique du Sud sont également bien lotis car la demande mondiale de ressources demeure forte, tandis que les importateurs d'énergie tendent à être plus affectés par les prix élevés du pétrole et par l'inflation.

Instruments standards: les fonds indiciels

Mais comment investir dans cet univers hétérogène? Pour des placements sur des marchés financiers dont les investisseurs ne connaissent qu'à peine la structure, les fonds indiciels cotés en bourse (Exchange Traded Funds, ETF) se révèlent un produit commode. Le MSCI Emerging Markets Index, qui sert d'indicateur pour nombre d'ETF, comprend vingt-quatre pays. On s'étonnera peut-être d'y trouver des pays européens comme la Grèce, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque (la Russie y figurait aussi jusqu'à l'invasion de l'Ukraine). Mais ce sont des entreprises de Chine, de Taïwan et d'Inde qui pèsent les deux tiers du poids de l'indice. On trouve par ailleurs une quantité d'autres indices diversement structurés.

La Corée du Sud a un statut particulier: bien des prestataires la comptent encore au nombre des pays émergents, d'autres pas. Cela fait une grande différence parce que la Corée du Sud est un marché important, notamment en termes de technologies. «A notre avis, il convient d'examiner comment l'indice est structuré. Il y a une grosse différence selon que quelques très grandes entreprises y figurent ou que l'argent est très largement réparti. Il importe également de vérifier si certains pays comme la Chine, Taïwan, l'Inde, la Corée du Sud ou le Brésil sont forte-

ment représentés dans l'ETF. Pareil pour les secteurs: bien des indices de pays émergents sont fortement investis dans les technologies, les valeurs financières et les matières premières», met en garde Giovanna Cilia, experte en ETF chez Franklin Templeton Switzerland.

Dans le contexte actuel, Franklin Templeton privilégie des pays émergents qui réunissent à la fois une grande sécurité de l'approvisionnement en énergie, une exposition aux matières premières et une bonne prévision de rendement pour les entreprises. «La Chine sort du lot grâce à ses réserves d'énergies stratégiques, ses capacités en matière d'énergies renouvelables et sa balance commerciale durablement excédentaire, ce qui la protège mieux que tant d'autres pays contre les chocs dans le domaine de l'énergie», commente Giovanna Cilia.

A quels rendements les investisseurs peuvent-ils s'attendre sur ces marchés «exotiques»? Pour le MSCI Emerging Markets Index, Giovanna Cilia s'attend à un rendement de 12 à 13% sur les douze mois à venir. «Le risque accru qui caractérise les placements dans des actions de pays émergents est justifié, compte tenu de leur fort taux de décote et de leur dynamique de gain plus forte que celle des pays industrialisés», estime-t-elle.

Cela dit, mieux vaut ne pas être trop euphorique lorsqu'on mise sur les pays émergents. L'évolution politique ne fait souvent pas jeu égal avec la croissance économique. Le Brésil et l'Inde sont certes des démocraties, mais les deux pays ont récemment montré qu'ils étaient sensibles aux turbulences politico-économiques et aux conflits militaires. Quand on considère le succès économique de la Chine, on oublie souvent que si l'économie de ce pays fonctionne sur le modèle capitaliste, elle vit sous la férule communiste. En arrêtant des chefs d'entreprise prospères ou en intervenant sur le marché immobilier, le Parti montre qu'il n'est pas prêt à céder le pouvoir. Et Pékin n'abandonne pas le projet de ramener dans son giron la prospère Taïwan, considérée comme une province dissidente. Pour l'économie de la planète, un tel scénario serait un désastre. ■

(WANG WUKONG/GETTY IMAGES)



Trente ans d'expérience. Notre valeur ajoutée sur les marchés privés.

Wealth Management
Asset Management
Alternative Investments
Asset Services



Genève | Zurich | Lausanne | Bâle
pictet.com

 **PICTET**
1805

committed to enduring quality

10 PLACEMENTS & PRÉVOYANCE

Rente ou capital? Trois moyens de faire fructifier son épargne

TÉMOIGNAGES Il n'y a pas de tout juste, de tout faux, ou de solution standard. Trois jeunes retraités racontent pourquoi ils ont choisi des solutions complètement différentes et comment ils s'en satisfont aujourd'hui

MARK BAER

Quand Didi Brechbühl jeta pour la première fois un coup d'œil sur son compte bancaire après son départ à la retraite, il en eut le souffle coupé. Il déchiffrait un montant parfaitement inédit. «C'était très impressionnant», témoigne ce chauffagiste de Wolhusen (LU). Toute sa vie durant, il avait géré le montage de vastes installations de chauffage et formé des apprentis avec une véritable passion pour son métier.

● Le choix du capital

A l'heure de la retraite, il avait opté pour le versement en capital. De sorte que tout son avoir du 2e pilier lui fut versé en une seule fois. Pour bien des gens, c'est un danger car, lorsqu'on possède tout à coup une aussi grosse somme, on peut être tenté de faire des dépenses excessives. Pas Didi Brechbühl. Il s'était préparé à ce moment avec son épouse. «Nous avons d'emblée abordé la situation très humblement, avec beaucoup de respect.» Il a chargé un conseiller financier de ses connaissances d'investir environ deux tiers de son pactole en actions, en or et autres placements. Et il a réparti le reste sur deux comptes: l'un pour les situations d'urgence, l'autre pour assouvir une envie longuement nourrie par le couple: «Nous rêvions depuis longtemps d'un camping-car. Notre rêve s'est concrétisé», savourea-t-il.

Ce n'était pas une simple lubie. Déjà trois ou quatre ans avant la retraite, les Brechbühl avaient

sérieusement réfléchi à la question. Ils ont discuté avec leur conseiller financier, compulsé les chiffres et dialogué entre eux jusqu'à ce que la solution s'impose: se faire verser l'entier de l'avoir de la caisse de pension. Responsabilité, libre arbitre, perspective de léguer un jour tout cet argent. Ces réflexions les ont motivés. «Mais nous n'entendions pas prendre de risques.» Aujourd'hui encore, leur conseiller les informe en continu du contexte économique et de l'évolution de leurs placements.

Le salaire de madame et l'AVS de monsieur suffisent aujourd'hui au couple pour vivre sans grands sacrifices à leur qualité de vie. Gabriela, qui a cinq ans de moins que lui, travaille toujours. «Cela nous rassure.» Quant à lui, il donne en cas de besoin des coups de main chez son ancien employeur et se fait payer à l'heure. «Une situation gagnant-gagnant», estime-t-il. Notre homme est la preuve qu'un retrait en capital peut fonctionner quand il y a un projet défini.

Oliver Rösli, planificateur financier chez Schweizer Versicherungen AG, voit tous les jours de telles situations. Ce spécialiste en prévoyance explique: «Pour bien des gens, se faire verser le capital de la caisse de pension est comme gagner le gros lot. La plupart d'entre eux n'ont jamais eu une aussi grosse somme sous la main.» Du point de vue psychologique, c'est rude. Car lorsqu'on retire son capital du 2e pilier, on assume pleinement la responsabilité de sa survie à la retraite. Cela offre des opportunités, mais il y faut de la discipline, du savoir et un projet clair. L'expérience montre que le citoyen moyen dépense davantage

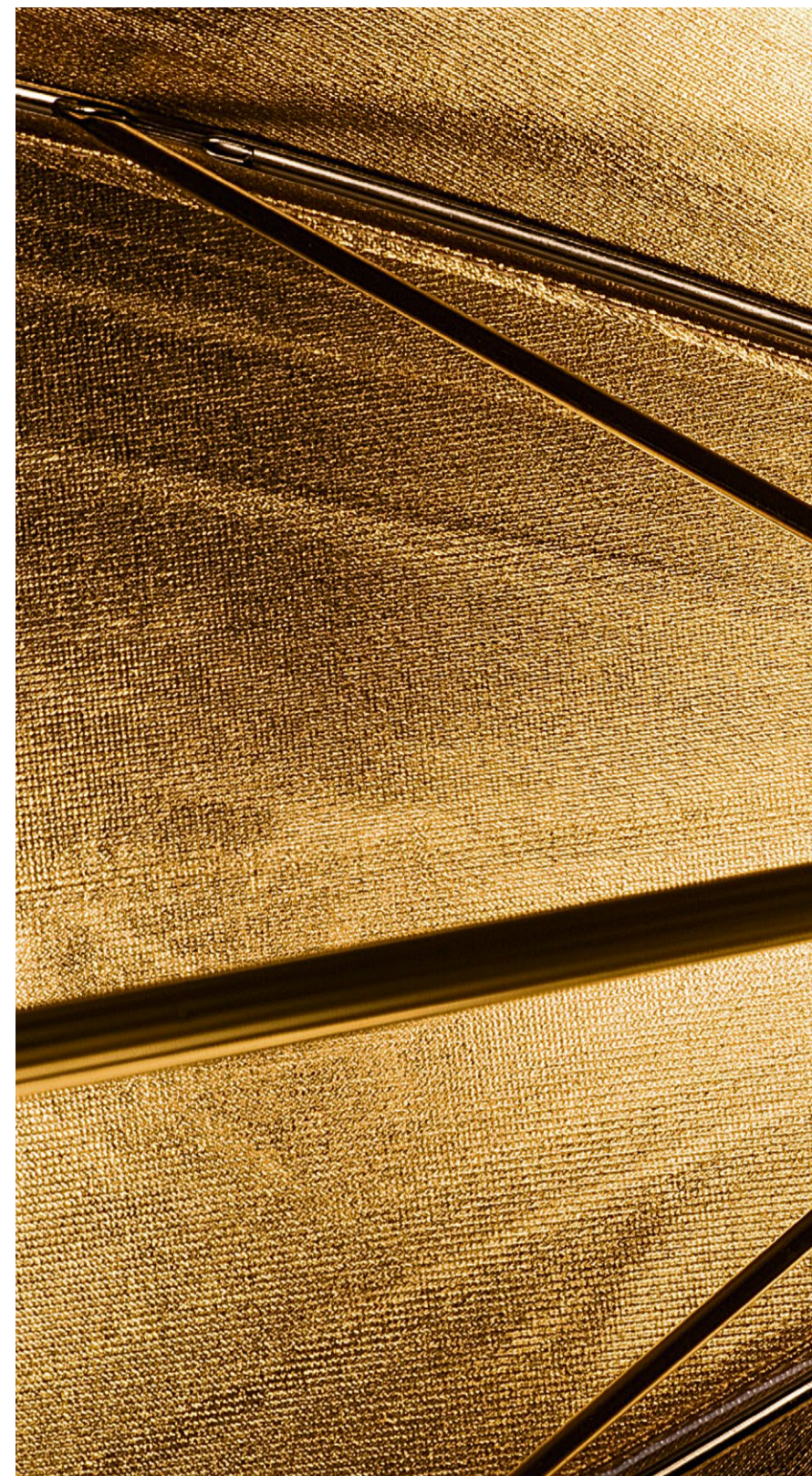
quand il a davantage à disposition, de sorte que le capital se ratatine avec le temps.

● Le choix de la rente

Pius Renggli, lui, voyait les choses tout autrement. Ce Lucernois aura été toute sa vie chauffeur routier dans une entreprise produisant du matériel de construction. Trente ans au volant, sur toutes les routes, par tous les temps. On pourrait imaginer qu'un homme qui conduit tous les jours un lourd engin a un sens du risque particulièrement développé et qu'il choisirait donc la rente. Mais non: «Ce n'est pas mon métier qui a été décisif dans mon choix de la rente, mais bien la sécurité et la planification.»

Pius Renggli a choisi de bénéficier du même montant tous les mois. Pas de hauts ni de bas, pas de décisions de placements, pas d'incertitude. «Le choix de la rente était le fruit d'une réflexion», le résultat de ses calculs et des diverses évaluations auxquelles il a soigneusement procédé. Il a par ailleurs fréquenté deux séminaires consacrés à la retraite. A 63 ans, il s'est rendu à une première soirée d'information chez VZ Vermögenszentrum et, l'année suivante, il a suivi une pleine journée organisée par son employeur, dédiée à l'AVS, à la retraite, au droit et aux finances. «Je recommande à tout le monde de participer à ce genre de séminaire.»

A 60 ans déjà, Pius Renggli avait procédé à une première analyse et mis en place un budget et un calendrier. Six mois avant sa retraite effective, sa décision était prise. Dans son entourage, on ne partageait pas son avis. On lui conseillait un retrait en capital afin de jouir d'une plus grande souplesse, d'une marge de



manœuvre accrue. Mais il ne se laissa pas influencer: il voulait un revenu stable sans devoir se préoccuper de placements à risque. Il prendrait la même décision aujourd'hui encore: «Avec une rente, il est plus aisé de planifier, il y a moins de risques. Mais tout est question de point de vue.»

Le planificateur financier Oliver Rösli confirme que, pour certaines personnes, la rente est la meilleure option. Si vous n'êtes pas habitué à manier de gros montants ou si les fluctuations du marché vous font perdre le sommeil, vous vous sentirez en général mieux avec une rente mensuelle. Mais ce qui dérange l'expert en prévoyance, c'est que trop souvent on ne choisit pas la rente par conviction, contrairement à Pius Renggli, mais bien parce qu'une véritable planification a été entreprise trop tardivement. Une occasion perdue. Et ensuite la décision n'est souvent pas prise sur la base d'une analyse fondée.

A quoi s'ajoute un problème struc-

turel: la rente du 2e pilier n'est en général pas assortie d'une compensation du renchérissement. Lorsqu'on touche aujourd'hui une rente fixe, son montant sera certes le même dans vingt ans mais il permettra d'acheter nettement moins. L'inflation dévore silencieusement le pouvoir d'achat. Beaucoup de ren-

● La troisième voie

Troisième cas d'espèce, Hans Hurni a choisi une solution hybride: une partie de son avoir de caisse de pension sous forme de rente, l'autre retirée en capital et investie. Ceux qui procèdent ainsi optent à fois pour la sécurité de la rente et la souplesse du capital. Or cette option exige une planification minutieuse.

Notre Lucernois connaît le système de l'intérieur. Il a précédemment travaillé comme représentant commercial en assurance pour entreprises, puis il est passé dans le secteur bancaire. Membre de la direction générale dans une banque régionale, il dirigeait deux filiales et la division planification financière. Il œuvre aujourd'hui encore, de-ci de-là, comme planificateur financier. Il estime néanmoins qu'«opter pour la rente ou le capital ou une forme mixte n'est décidément pas une mince affaire».

Hans Hurni s'est mis tôt à la tâche. A 58 ans déjà, il a converti en rente la majeure partie de son avoir du 2e pilier, à un moment où les taux de conversion des caisses de pension étaient encore plus élevés qu'aujourd'hui. Il s'est ainsi assuré une rente annuelle à vie de quelque 30 000 francs qui, avec sa future AVS, allait couvrir ses besoins élémentaires. En même temps, il a réduit son horaire de travail à 30%, travaillé jusqu'à 63 ans tout en versant encore des contributions LPP. Il a retiré le reste du capital, quelque 400 000 francs, échelonné en deux tranches pour des raisons fiscales. Il en a amorti une partie sur l'hypothèque de son domicile

**Un retrait
en capital
peut fonctionner
quand il y a
un projet défini**

turel: la rente du 2e pilier n'est en général pas assortie d'une compensation du renchérissement. Lorsqu'on touche aujourd'hui une rente fixe, son montant sera certes le même dans vingt ans mais il permettra d'acheter nettement moins. L'inflation dévore silencieusement le pouvoir d'achat. Beaucoup de ren-

PLACEMENTS & PRÉVOYANCE **11**

et, si possible, solliciter un second avis. Dans les trois scénarios évoqués, un conseil professionnel s'avère indispensable. Mais les solutions ne sont pas toutes bonnes pour tout un chacun.

● Conclusion

Un constat tient particulièrement à cœur à Hans Hurni: entamer sa planification tardivement, c'est perdre une coûteuse marge de manœuvre. Bon nombre de ses clients voulaient attendre les deux ou trois années avant la retraite. «Or c'est faux.» Si l'on s'y prend tôt, on peut encore bénéficier de bons taux de conversion, échelonner des optimisations fiscales sur plusieurs années et retirer le pilier 3a petit à petit. Et lorsqu'on calcule son budget prosaïquement, on constate bien vite que la propriété du logement, les hypothèques, la santé, les engagements incontournables interfèrent également dans le calcul global. «Il n'existe décidément pas de solution toute faite», assure notre interlocuteur.

«Avec une rente, il est plus aisé de planifier, il y a moins de risques selon moi»

PIUS RENGGLI, JEUNE RETRAITÉ

Trois hommes, trois situations de vie, trois décisions. Pius Renggli voulait de la sécurité, de la prévisibilité et il les a eues. Didi Brechbühl voulait de la liberté et de la responsabilité. Hans Hurni voulait l'un et l'autre et il a tout habilement mis sur pied.

Cela dit, Oliver Rösli se fait du souci pour l'avenir du 2e pilier: «Si les taux de conversion continuent de chuter – et on dirait que c'est actuellement le cas – les assurés seront toujours plus nombreux à retirer le capital.» Pour lui, le système a un urgent besoin d'une révision légale. Des éléments tels que la déduction de coordination sont totalement obsolètes. En même temps, il observe une évolution encourageante: les assurés sont un peu plus nombreux à s'adresser à la «caisse de pension mystère» pour retrouver leurs avoirs LPP dormants, ils lisent leur certificat de caisse de pension, ils posent des questions, ils prennent des décisions informées.

C'est bien. Car lorsqu'on se confronte à sa situation de prévoyance idéalement dix ans avant la retraite, on a le choix. Si l'on attend, on ne l'a souvent plus. ■

et investi ou mis de côté le reste. Les autres montants issus du pilier 3a et de placements uniques ont servi à combler le budget du ménage jusqu'à l'arrivée de l'AVS. Avec ce qui restait, il a acheté des voitures anciennes, notamment une VW Coccinelle et une Fiat 850 Spider. Entre-temps, il avait vendu sa maison à sa fille et emménagé dans un logement en location dans la même commune.

Hans Hurni n'a pas développé sa planification tout seul. Il a discuté avec des experts fiscaux et des fiduciaires, exploité ses décennies d'expérience dans le conseil et tenu compte du fait qu'il était propriétaire de son logis et qu'il avait des hypothèques, pris note de ses impôts et de son état de santé. «Même pour moi, il n'a pas été simple de pondérer la sécurité et le rendement», avoue l'ex-banquier. Le constat qui l'a le

plus interpellé après trente années de pratique? «Je n'ai cessé de remarquer que beaucoup de retraités retirent leur capital parce que leur conseiller le leur recommandait.» L'argent ainsi retiré représente une bonne affaire pour les banquiers, les assureurs et autres conseillers financiers. Il a vu lui-même des offres de prestataires qui empochaient d'emblée jusqu'à 5% du montant en guise de commission.

Oliver Rösli partage cet avis et met en garde contre une confiance aveugle: «Les conseillers en assurances, les conseillers des banques et les courtiers ne sont pas tous des experts en planification de la retraite.» Dans la finance, la confiance représente une condition sine qua non, mais il arrive qu'on en abuse, ce qui désécurise les clients. Son conseil: examiner de près le niveau de formation du conseiller

PUBLICITÉ

COPRÉ

ENSEMBLE, PRÉPARONS
VOTRE AVENIR

INDÉPENDANCE
FIABILITÉ
TRANSPARENCE
MUNIFICENCE

Votre Fondation de prévoyance – copre@copre.ch – www.copre.ch



12 PLACEMENTS & PRÉVOYANCE



Toujours garder à l'esprit les valeurs de la famille: ce principe de LGT guide le travail de Sothary Forte et d'Oliver Kraft, Senior Wealth Planners chez LGT Bank Suisse. (DR)

Planification du patrimoine: éviter les conflits, préserver les valeurs

CONTRIBUTION PARTENAIRE Dans un monde où le contexte évolue sans cesse pour les personnes fortunées, anticiper devient de plus en plus difficile et, dans le même temps, de plus en plus important. Si l'on souhaite conserver son patrimoine et préserver l'œuvre de sa vie, il faut aujourd'hui voir plus loin pour assurer sécurité et prévisibilité pour sa famille et soi-même, et éviter autant que possible les mauvaises surprises. Une planification patrimoniale prudente ne doit donc pas seulement tenir compte des règlements de succession, mais aussi des questions de prévoyance ainsi que des aspects fiscaux

Par Sothary Forte et Oliver Kraft

Contribution partenaire de Sothary Forte et Oliver Kraft, Senior Wealth Planners chez LGT Bank Suisse.

Une vision globale plutôt que des mesures isolées

La planification financière, la planification de la retraite et la planification successorale sont étroitement liées. Par ailleurs, les situations personnelles, les conditions juridiques et les configurations familiales évoluent souvent plus rapidement que prévu. Il est donc d'autant plus important d'adopter une approche globale qui combine les besoins individuels, la situation familiale ainsi que les questions juridiques et fiscales.

Coordonner ces différents aspects est particulièrement complexe: quelles sont les règles qui correspondent aux objectifs et valeurs personnels? Quelles sont les solutions qui tiennent compte de la situation familiale? Et comment les adapter judicieusement aux différentes phases de la vie? Pour répondre à de telles questions, il peut être utile de faire appel à des expertes et experts afin de mieux cerner les options possibles. Planifier en amont permet non seulement de clarifier la situation, mais aussi d'élargir la marge de manœuvre et de prévenir les litiges en matière d'héritage.

Familles aisées:

le patrimoine, un sujet tabou? De nombreuses familles sous-estiment l'impact d'une bonne communication

et d'une définition claire des rôles sur la transmission de patrimoine. Souvent, dans les familles fortunées d'entrepreneurs, les questions relatives à la responsabilité, à la succession ou à l'importance du patrimoine sont passées sous silence pendant des années. Cela peut engendrer de l'incertitude, en particulier pour la génération suivante.

Pour régler sa succession, il faut procéder de manière structurée, en impliquant la famille et toutes les personnes concernées

Une étude internationale récente de LGT montre qu'environ trois quarts des membres de la génération suivante indiquent ne pas avoir appris à gérer un patrimoine de manière responsable. En parallèle, nombreuses sont les personnes qui souhaitent avoir des discussions ouvertes sur les valeurs associées à la fortune et les responsabilités qui en découlent.

Dans la pratique, on constate souvent que la réussite de la transmission du patrimoine dépend moins de struc-

tures individuelles ou de constructions juridiques que d'un dialogue en amont et d'une compréhension partagée au sein de la famille. Dans les situations patrimoniales complexes en particulier, par exemple celles qui incluent une entreprise ou un bien immobilier ou ont une dimension internationale, il convient de prendre les devants et de clarifier les questions ensemble: qui en reprendra la responsabilité? Quels sont les actifs qui doivent être conservés à long terme?

Les familles dont le patrimoine se transmet depuis plusieurs générations présentent souvent des caractéristiques similaires: elles disposent de règles claires en matière de transmission du patrimoine, de processus décisionnels définis et sont disposées à vérifier régulièrement les structures existantes et à les adapter aux nouvelles situations personnelles.

La création de solutions viables et flexibles est importante. Mettre en place des constructions trop rigides ou tenter d'anticiper toutes les évolutions possibles risque de rendre compliquées des adaptations ultérieures. Une planification patrimoniale au long cours ne consiste donc pas seulement à régler les questions juridiques et fiscales, mais aussi à établir des structures qui peuvent grandir avec la famille.

Planification successorale complète: quand clarté rime avec sécurité

Pour régler sa succession, il faut procéder de manière structurée, en impliquant la famille et toutes les personnes concer-

nées. Documenter clairement ses volontés, par exemple dans un testament ou un pacte successoral, peut réduire considérablement le risque de conflits et de négociations interminables. Obtenir un conseil professionnel peut y contribuer à plusieurs égards. Outre une expertise juridique et fiscale, empathie et discrétion sont de mise.

Le recours à un exécuteur testamentaire peut également être judicieux pour garantir un accompagnement des héritiers même après le décès. Instance neutre, l'exécuteur testamentaire veille à la mise en œuvre effective des dernières volontés de la personne défunte et contribue à préserver les différents intérêts des héritiers. Cela peut soulager la famille et même, dans le meilleur des cas, créer un espace pour une réconciliation – et permettre ainsi une transmission sereine du patrimoine à la génération suivante.

Planifier pour l'avenir implique également de se pencher sur les règles applicables en cas d'incapacité de discernement. De nombreuses personnes partent, à tort, du principe que, dans une telle situation, la conjointe, le conjoint ou les enfants ont automatiquement un droit de représentation intégral. Ce n'est pas le cas. Seul un mandat pour cause d'incapacité peut garantir que des personnes de confiance prennent en charge les affaires personnelles et patrimoniales en cas d'incapacité de discernement.

Enfin, les prestations de la caisse de pension et d'autres instruments de prévoyance devraient être prises en compte dans la planification successo-

rale, car elles peuvent représenter une part importante de la fortune totale.

Anticiper plutôt que réagir

La planification patrimoniale n'est pas un luxe, mais une nécessité dans un monde de plus en plus complexe. Elle s'adresse à toutes celles et tous ceux qui souhaitent prendre leurs responsabilités envers leur famille et protéger leur héritage. Plus la planification commence tôt, plus nombreuses sont les possibilités, de la prévoyance vieillesse à l'organisation de la succession.

Adopter une vision à long terme en matière de patrimoine permet de préserver non seulement ses valeurs, mais souvent aussi ses relations, posant ainsi les bases essentielles pour les générations futures. ■

Préserver son patrimoine, c'est penser à demain dès aujourd'hui

Informez-vous dès maintenant sur les possibilités qu'offre une planification patrimoniale qui voit loin:

Pour en savoir plus, rendez-vous sur: lgt.com/planification-patrimoniale



PLACEMENTS & PRÉVOYANCE 13

La finance aussi a ses influenceurs

TENDANCE Pour un public de plus en plus large, les conseillers financiers traditionnels ont fait leur temps. Les recommandations sur les réseaux sociaux de jeunes influenceurs sont de plus en plus suivies

SANDRA WILLMEROOTH

Ces influenceurs financiers, aussi appelés «finfluenceurs», sont associés à la jeune génération Instagram, pour laquelle tout doit aller très vite. Leurs conseils sont sollicités par des personnes ayant beaucoup de temps, peu d'argent – et encore moins de responsabilités. Cette image est toutefois un peu simpliste. Si l'on y regarde d'un peu plus près, on constate que les followers des finfluenceurs suisses les plus connus ne sont pas des étudiants ou de jeunes professionnels, mais des personnes dans la force de l'âge. Des personnes qui gagnent bien leur vie, mais auxquelles il ne reste malgré tout pas grand-chose à la fin du mois. Ou des femmes et des hommes qui réfléchissent pour la première fois sérieusement à leur argent, après avoir fondé une famille, acheté une maison ou connu un divorce. Le fait est que toujours plus de personnes font confiance aux analyses et aux recommandations de finfluenceurs.

Apprendre de l'expérience des autres

La sphère suisse de ces nouveaux conseillers ne se distingue toutefois pas forcément par la masse de followers, mais par leur proximité: les taux d'engagement sont souvent plus élevés qu'en moyenne internationale, et le public est plus âgé et globalement plus critique – mais aussi plus disposé à payer. «Mon follower type est une personne qui gagne bien sa vie, sans pour autant être riche», précise Fabio Marchesin, mieux connu sous le pseudo de FinanzFabio. «Des personnes au revenu supérieur médian, mais qui ont de la peine à constituer un patrimoine.» Les chiffres lui donnent raison: la plus grande partie de sa communauté a entre 25 et 44 ans, une partie non négligeable nettement plus. Les jeunes ne représentent qu'une faible part. Angela Mygind, qui se présente comme Miss Finance, ne touche guère des ados. Son public est constitué à 90% de femmes entre la vingtaine et le milieu de la quarantaine – une phase de la vie où se concentrent de nombreuses décisions concernant le travail, les enfants, la prévoyance et les dépendances. «De nombreuses femmes se désintéressent longtemps de leurs finances, puis constatent, en arrivant à la trentaine, qu'elles ont bien économisé, mais n'ont pas fait travailler leur argent.»

Les débuts de ces deux finfluenceurs étaient tout sauf spectaculaires – et c'est précisément ce qui a contribué à leur succès. A l'origine de leur démarche, il n'y avait pas un savoir-faire spécialisé,

mais un sentiment d'être dépassé. Angela Mygind admet sans fard avoir conclu des assurances vie sans les comprendre et réaliser plus tard à quel point cette décision erronée lui a coûté cher. «J'ai fait beaucoup d'erreurs. Et c'est précisément de cela que je parle. Pour que d'autres ne les répètent pas.»

Fabio Marchesin, quant à lui, vient du monde financier classique. Il a effectué un apprentissage d'employé de commerce dans une assurance, a travaillé comme conseiller puis s'est perfectionné – ce qui l'a conduit à quitter son poste. «A un moment donné, j'ai remarqué que j'étais plus vendeur que conseiller», confie-t-il. Le statut d'indépendant comme conseiller financier travaillant sur honoraire est rare, en Suisse, le langage du secteur étant peu accessible aux néophytes. «Personne n'explique les finances de manière à pouvoir les appliquer dès le lendemain»,

Une communauté en Suisse plus âgée et prête à payer pour des conseils

regrette-t-il. Le point commun de ces deux finfluenceurs, c'est la volonté de simplifier radicalement des thématiques complexes – sans pour autant les banaliser. Les podcasts, reels et blogs sont volontairement menés dans un langage accessible, mais renvoient souvent à des contenus d'approfondissement. «Les médias sociaux conviennent bien pour débiter», estime Angela Mygind, «mais pas pour expliquer toutes les relations et les mécanismes.» C'est aussi la raison pour laquelle elle a rédigé, l'année dernière, avec l'experte financière Corin Ballhaus, le guide pratique de finance *Mein Geld im Griff (Maîtriser mon argent)*, spécialement destiné aux femmes (Editions Beobachter, en allemand).

Un business, pas de l'altruisme

Le monde des finfluenceurs n'est toutefois pas à l'abri de critiques. La conjonction de conseils et de revenus est particulièrement problématique. «Il y a un grand risque que la confiance soit exploitée à des fins commerciales: les recommandations sont perçues comme personnelles et authentiques, mais poursuivent potentiellement des objectifs commerciaux», fait remarquer Vinzenz Wyss, professeur de journalisme à la ZHAW. «Tout particulièrement pour ce qui concerne les thématiques financières, cela peut conduire à des décisions erronées

et à des dommages financiers réels», craint-il. Les revenus des finfluenceurs sont liés à leur audience – et l'audience est monétisée à travers le sponsoring, des liens affiliés ou des coopérations payantes. Ces mécanismes sont similaires à ceux des influenceurs classiques, la différence réside dans l'exigence de transparence des affaires réalisées. «Chez moi, toute publicité est par conséquent clairement désignée comme telle», souligne Angela Mygind. Dans ce cadre, elle ne présente que des offres qu'elle utilise aussi elle-même, et travaille avec plusieurs fournisseurs de prestations, plutôt que de conclure des partenariats exclusifs. «Je ne dis pas: telle banque est la meilleure pour tout, mais pour telle opération, vous pouvez vous adresser au fournisseur X, pour telle autre, au fournisseur Y.» Fabio Marchesin est, lui aussi, sélectif. Les sponsors de son podcast sont des banques ou des plateformes dont il a étudié les conditions – et qu'il négocie parfois lui-même. Le fait que sa coopération avec Saxo Bank a conduit à une baisse notable des prix est, pour lui, la preuve que l'audience peut aussi être mise au service des intérêts des consommateurs.

Malgré cela, il reste un conflit d'intérêts: quiconque gagne de l'argent avec ses conseils influence le comportement de ses followers. Les deux finfluenceurs soulignent par conséquent qu'ils ne fournissent pas de conseils en placement individuels à travers les médias sociaux. Celui ou celle qui mandate Fabio Marchesin paie plusieurs milliers de francs pour une planification financière globale – une manière assumée de bien séparer blogs et conseils.

Zone grise sans garde-fou

Juridiquement, les finfluenceurs travaillent dans une zone grise. En Suisse, ils ne sont soumis à aucune réglementation spécifique, aussi longtemps qu'ils ne fournissent pas de conseils en placement personnalisés. L'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma) note que des informations et des avis à caractère général ne sont pas soumis à autorisation. Ce n'est plus le cas lorsque des conseils sont destinés à une personne particulière ou qu'ils déclenchent des transactions concrètes. «Le plus grand problème réside, à mon sens, dans l'absence de réglementation», s'inquiète Marlies Whitehouse, pro-

fesseuse en littérature professionnelle à la ZHAW. Alors que les conseillers et les analystes financiers classiques sont pour ainsi dire surréglementés, les déclarations et recommandations de finfluenceurs ne sont soumises à aucune surveillance. «Personne ne contrôle ce qu'ils disent, ni ce qu'ils font», confirme Marlies Whitehouse. Un analyste financier n'a par exemple pas le droit de détenir lui-même les titres qu'il recommande et les mouvements de ses comptes sont contrôlés par la Finma – une telle surveillance n'existe pas dans le monde des finfluenceurs. Et si, sur le conseil d'un finfluenceur, des clients prennent des risques supérieurs à ce qu'ils peuvent réellement assumer et subissent des pertes financières, ils en seront seuls responsables.

D'autres pays ont déjà pris des mesures. En Grande-Bretagne, par exemple, l'autorité de conduite financière FCA exige de la part des influenceurs financiers qu'ils attirent clairement l'attention sur les risques, et intervient en cas de promesses trompeuses. En Australie, des influenceurs promettant des rendements prétendument sûrs ont déjà subi des amendes. Aux Etats-Unis, des recommandations de placement payantes doivent être clairement déclarées comme telles. En Suisse, en revanche, on mise jusqu'ici sur la responsabilité individuelle et la connaissance des réseaux sociaux et de ses limites. Une approche qui fonctionne – aussi longtemps que l'influence et l'audience restent limitées. Mais des finfluenceurs tels que FinanzFabio, Miss Finance ou Sparkojote façonnent la compréhension financière de dizaines voire de centaines de milliers d'abonnés. L'effet de leurs contenus est donc tout à fait réel.

Influence responsable

FinanzFabio et Miss Finance sont conscients de leur responsabilité – et appliquent des limites strictes. «Mon intention est de motiver, et non de conseiller», affirme Angela Mygind. «Pour les cas complexes, je recommande des conseils payants.» Fabio Marchesin supprime les commentaires en dessous de la ceinture et entame des discussions factuelles en cas d'avis divergents. «Les faits ne se discutent pas. Mais on peut discuter des stratégies.» Peut-être est-ce précisément la raison pour laquelle le groupe cible des finfluenceurs n'est pas seulement constitué de jeunes, mais aussi d'un grand nombre de personnes d'âge mûr qui les suivent régulièrement. Car ces acteurs parlent d'argent sans donner de leçons. Ils parlent d'erreurs plutôt que de vendre des stratégies idéales. Et ils s'emparent d'un thème habituellement réservé aux agences bancaires pour le replacer dans la vie de tous les jours – là où cela devient vraiment pertinent: lorsqu'il s'agit de prendre des décisions sous sa propre responsabilité. ■ S. W.

EN SUISSE ET AILLEURS

D'une niche à un marché international

La scène suisse des finfluenceurs est de taille modeste. Contrairement à d'autres pays, il n'y a pas d'influenceur financier avec des millions de followers – ce qui est aussi lié à la taille du marché et à la langue. Le plus grand acteur est FinanzFabio (Fabio Marchesin), avec quelque 260 000 followers sur l'ensemble des canaux, dont 145 000 sur Instagram, ce qui fait de lui le finfluenceur suisse avec la plus grande audience. Miss Finance alias Angela Mygind compte aussi une audience importante, avec actuellement quelque 26 400 personnes sur Instagram, essentiellement des femmes, avec un engagement important. A côté de Miss Finance, on citera encore trois adresses axées sur le groupe cible des femmes: Vorsorge. Steffi, une conseillère suisse en finance et prévoyance, qui s'est spécialisée dans une formation accessible sur la prévoyance vieillesse et la finance, Corinne Brecher, qui est plutôt orientée formation et dont la communauté est comparativement modeste, mais de haut niveau, avec des montants à cinq chiffres, ainsi que la plateforme financière ellexx.com, fondée par les anciennes journalistes Patrizia Laeri et Nadine Jürgensen et la designeuse Simone Züger. Un autre compte bien connu est le «Sparkojote», de Thomas Brandon Kovacs. Sa marque de fabrique est un mélange de frugalité, d'investisse-

ment, de transparence et d'entrepreneuriat. D'autres acteurs comme liebefinanz.ch, nonbindingoffer ou schwiizerfranke comptent autour de 4000 à 7000 followers et restent ainsi dans le segment des micro-influenceurs.

Dans d'autres pays, notamment en Grande-Bretagne, en Allemagne et aux Etats-Unis, les influenceurs financiers ont déjà acquis un poids appréciable sur le marché: en Grande-Bretagne, les finfluenceurs sont depuis longtemps des acteurs pertinents du marché financier. L'autorité de conduite financière (FCA) a commencé à les surveiller systématiquement. Les publicités illégales pour des produits, l'absence d'informations concernant les risques ou des rémunérations occultes sont considérées comme des infractions et peuvent être sanctionnées.

En Allemagne, ces acteurs associent formation et commercialisation: les finfluenceurs y ont développé des marques médiatiques professionnelles, avec leurs propres rédactions, livres et offres de formations. L'autorité fédérale de supervision financière (BaFin) observe attentivement la scène. Les acteurs scandinaves, quant à eux, disposent d'une audience relativement limitée, mais d'une crédibilité élevée, et sont souvent fortement liés à des médias ou à des initiatives de formation. ■ S. W.

PUBLICITÉ



Les meilleurs résultats pour nos assurés. C'est le cap que nous avons choisi.

Rémunération supérieure à la moyenne

	2025	Moyenne 5 ans	Moyenne 10 ans
Medpension	5.50%	4.49%	3.82%
Taux minimal LPP	1.25%	1.10%	1.07%

Degré de couverture idéal

	2025	Moyenne 5 ans	Moyenne 10 ans
Medpension	115.3%	113.9%	114.6%
Moniteur Swisscanto des CP	119.6%	116.5%	114.5%

Performance attrayante

	2025	Moyenne 5 ans	Moyenne 10 ans
Medpension	6.57%	3.51%	4.35%
UBS Performance des CP	5.97%	3.27%	3.94%

Medpension est une organisation partenaire de l'Association suisse des médecins assistant(e)s et chef(fe)s de clinique (asmac).

Même si le vent souffle où bon lui semble, nous pouvons choisir un cap. Voiles dehors, Medpension élabore une offre de prévoyance qui tient ses promesses. Ainsi, nous assurons l'avenir financier des prestataires médicaux.



Plus d'informations au sujet du 2^e pilier sous: www.medpension.ch/fr/blog-actualités



Prévoyance professionnelle : choisir en connaissance de cause



Joël Ramos,
Argos Prévoyance SA

En matière de prévoyance professionnelle, les choix effectués tout au long d'une vie active sont rarement anodins. Derrière un système en apparence solide se cache une mécanique plus subtile, faite d'arbitrages, de règles parfois méconnues et d'implications concrètes pour les assurés et leurs proches.

Parmi les réflexes les plus répandus figure le rachat dans la caisse de pension. Instrument efficace pour optimiser sa fiscalité, il permet également de combler des lacunes de prévoyance. Année après année, ces versements peuvent conduire à la constitution d'un capital conséquent dans le deuxième pilier.

Mais une question essentielle reste souvent en suspens : que deviennent réellement ces avoirs en cas de décès ?

Une logique d'assurance, avant tout

La confusion est fréquente. Beaucoup perçoivent leur caisse de pension comme une forme d'épargne, un capital accumulé destiné à être transmis. Or, la logique de la LPP est différente. Il ne s'agit pas d'un compte individuel au sens strict, mais d'un système d'assurance collective.

En cas de décès, les prestations ne prennent pas prioritairement la forme d'un capital, mais de

rentes (rente de conjoint, rente d'enfant). Les avoirs constitués — y compris les rachats volontaires — servent d'abord à financer ces engagements.

Dans la pratique, cela signifie que les montants versés ne sont pas nécessairement restitués aux héritiers. Ils sont mutualisés, intégrés dans un mécanisme de solidarité. Une réalité souvent découverte tardivement.

Rachats LPP : un levier puissant à double lecture

Les rachats de prévoyance se sont largement démocratisés ces dernières années. Ils permettent de combler des lacunes — après une interruption de carrière, un passage à temps partiel ou une arrivée tardive dans le système — tout en offrant un avantage fiscal significatif.

Concrètement, un rachat peut être déduit à 100 % du revenu imposable. Pour un contribuable fortement imposé, cela représente un levier non négligeable.

Mais cette optimisation a une contrepartie.

Contrairement à une idée répandue, ces montants ne sont pas individualisés. En cas de décès, ils ne sont pas automatiquement restitués aux héritiers. Dans de nombreux plans, ils sont intégrés dans le financement global des prestations.

Autrement dit, plusieurs centaines de milliers de francs de rachats peuvent, dans certains cas, ne pas être transmis sous forme de capital, si décès.

Conjoint, partenaire : des réalités différentes

La protection du conjoint survivant est relativement bien encadrée. Pour y avoir droit, deux conditions principales sont prévues :

- soit subvenir aux besoins d'au moins un enfant,
- soit avoir plus de 45 ans et avoir été marié(e) au moins 5 ans.

Ces règles constituent le minimum requis, mais de nombreuses caisses de pension proposent des conditions plus souples dans leur plan ou règlement de prévoyance.

La situation est plus incertaine pour les partenaires non mariés. La rente de concubin n'est pas prévue par la loi de manière obligatoire. Elle dépend du règlement de chaque institution de prévoyance.

Certaines caisses l'accordent sous conditions — durée minimale de vie commune (habituellement 5 ans), dépendance économique, déclaration préalable — d'autres non. Et surtout, ces conditions sont strictement appliquées.

Il n'est pas rare de voir des situations où, faute d'annonce officielle du partenaire de son vivant, aucune prestation n'est versée, malgré des années de vie commune.

Des inégalités possibles au sein d'une même famille

La question des enfants met également en lumière certaines limites du système.

La LPP distingue clairement les enfants en formation — jusqu'à 25 ans — qui bénéficient d'une rente d'orphelin, et ceux qui ont terminé leurs études, qui n'y ont en principe plus droit.

Cette distinction peut conduire à des situations délicates. Dans une même fratrie, un enfant encore en formation pourra percevoir une rente, tandis qu'un autre, pourtant plus âgé, ne recevra rien.

Lorsque des capitaux décès sont prévus en complément, la question de leur attribution devient centrale. L'ordre des bénéficiaires est défini — en premier lieu le conjoint, puis les enfants ayant droit à une rente, puis les enfants n'ayant pas le droit à une rente, puis d'autres catégories — mais il ne correspond pas toujours aux attentes personnelles.

Une marge de manœuvre encore trop peu utilisée

Ce que l'on sait moins, c'est que des adaptations sont parfois possibles.

Dans leurs règlements de prévoyance, certaines caisses de pension permettent d'ajuster l'ordre des bénéficiaires ou de répartir différemment un capital décès. Il est, dans certains cas, possible de prévoir une clé de répartition plus conforme à sa situation familiale.

Encore faut-il en être conscient... et agir à temps. De même, certaines institutions offrent une flexibilité dans les prestations : reconnaissance élargie du conjoint, conditions assouplies, ou encore couverture améliorée pour les enfants. Mais là encore, ces éléments sont propres à chaque caisse.

Par exemple, M. Y est marié et a une fille de 30 ans issue d'un précédent mariage. Il souhaite qu'en cas de décès, son épouse et sa fille soient toutes deux prises en compte, en combinant les catégories de

bénéficiaires : 25 % pour son épouse, qui percevrait également une rente de veuve à vie, et 75 % pour sa fille (qui n'a pas droit à une rente d'orphelin) [voir schéma]. Ce cas montre la flexibilité de la caisse et toute l'importance du choix de son institution de prévoyance. M. Y peut ainsi combiner l'ordre des bénéficiaires alors que, selon la législation, le capital reviendrait dans la majorité des cas entièrement à l'épouse.

À la retraite : des choix déterminants

Au moment de la retraite, un autre arbitrage s'impose : rente, capital ou solution mixte.

La rente offre une sécurité à vie, le capital, une souplesse et, souvent, un avantage fiscal car le taux d'imposition est réduit. Le choix dépendra de la situation personnelle, mais aussi des besoins du conjoint ou du partenaire et des enfants.

Le taux de conversion minimal légal est aujourd'hui de 6,8 % dans la part obligatoire, mais il est souvent plus bas dans la pratique globale (aux alentours de 5,8%).

À cela s'ajoute la question de la rente de conjoint. Selon le cadre légal, celle-ci correspond à 60 % de la rente de vieillesse.

Certaines institutions permettent également d'adapter ce taux de réversion — c'est-à-dire la part de la rente qui reviendra au conjoint survivant. Augmenter cette protection aura une incidence directe sur la rente perçue de son vivant. Là encore, il s'agit d'un choix structurant et irréversible.

La prévoyance ne peut pas être subie. Elle se pilote.

Une prévoyance qui se pilote

Dans cet environnement, la prévoyance ne peut pas être subie. Elle se pilote.

Pour les assurés, cela implique de comprendre les mécanismes, d'anticiper et de prendre des décisions éclairées.

Pour les employeurs, le choix d'une institution de prévoyance ne devrait pas se limiter aux aspects techniques ou aux coûts. La flexibilité offerte aux collaborateurs — notamment en matière de prestations en cas de décès — devient un critère déterminant.

Enfin, il ne faut pas oublier une contrainte souvent négligée : les délais. Contrairement aux assurances classiques, les contrats LPP se résilient généralement avec un préavis de six mois. Pour une échéance au 31 décembre, toute décision doit donc être prise avant le 30 juin.

Un calendrier qui impose d'anticiper.

Comprendre pour mieux décider

La prévoyance professionnelle suisse est à la fois solide et complexe. Elle n'est ni un simple produit d'épargne, ni un système figé.

C'est un système vivant, composé de règles, mais aussi de marges de manœuvre. Et comme souvent, ce n'est pas tant le cadre qui pose problème... que la manière dont on l'utilise.

Choisir en connaissance de cause, c'est finalement cela : reprendre la main sur un dispositif qui, bien compris, peut devenir un véritable outil de protection — et non une source de surprises.

Bien accompagnée, la prévoyance professionnelle devient bien plus qu'une obligation légale : elle peut se transformer en véritable outil de protection et de transmission. Les spécialistes du courtage en Suisse jouent ici un rôle clé en exploitant les flexibilités souvent méconnues des institutions de prévoyance. Ils apportent non seulement une lecture technique des règlements LPP, mais aussi une capacité à comparer les solutions du marché afin d'aligner la couverture avec les objectifs patrimoniaux et familiaux des assurés et de l'entreprise.

Capital décès: ordre des bénéficiaires

En cas de décès d'un assuré avant la retraite, les survivants peuvent recevoir un **capital décès** selon l'ordre des bénéficiaires suivant:

I. le conjoint ou le partenaire enregistré (art. 19 et 19a)

II. les enfants ayant droit à une rente d'orphelin

III. le concubin

IV. les personnes assistées de manière prépondérante

V. les enfants qui n'ont pas droit à une rente d'orphelin

VI. les parents

VII. les frères et sœurs

À défaut, les héritiers légaux reçoivent la prestation.

L'assuré peut sélectionner et combiner des catégories afin d'atteindre 100 %.

Exemple:
25% à l'épouse,
75% à un enfant majeur



ARGOS GROUP
À VOS CÔTÉS DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Route des Avouillons 30
1196 Gland
tel/ +41 (0)22 365 66 64
www.argos-group.ch

Maîtrise. Clarté. Engagement.