

Les placements, quel casse-tête!

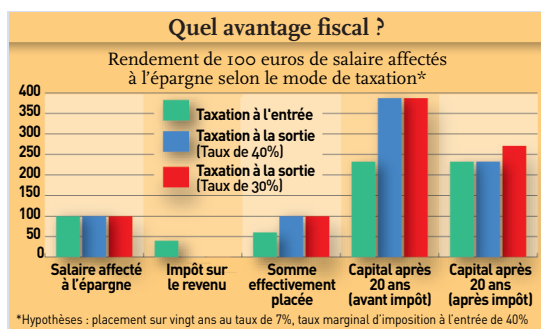
L'épargnant français doit se frayer un chemin entre une fiscalité inextricable et des produits aux caractéristiques peu transparentes.

Quels que soient son horizon de placement et ses objectifs, la gestion de son patrimoine est devenue un véritable casse-tête pour l'épargnant. Peu de ménages contrediraient cette affirmation! Deux raisons au moins à cela: le manque d'information pertinente et la complexité de la fiscalité. Les grands réseaux bancaires ou d'assurance informent en effet peu leurs clients des caractéristiques de rendement à court, moyen et long termes, mais aussi du risque encouru, des produits qu'ils leur offrent.

Pour les produits « purs » – investis à 100% en actions ou en obligations sur des zones géographiques bien définies –, rares sont les gestionnaires de produits d'épargne qui décrivent les rendements attendus à des horizons de cinq ou dix ans, compte tenu des cours auxquels les investissements sont réalisés. En général, l'information se limite à un rappel des performances passées, complétée par un diagnostic de court terme sur l'orientation des marchés.

Pour les produits traditionnels plus complexes – contrats d'assurance vie dits « en euros », Sicav diversifiées – qui exigent en principe encore davantage d'informations, combien de gestionnaires proposent un éclairage précis sur la stratégie d'allocation d'actifs suivie, les performances attendues et les risques afférents, selon l'horizon de placement choisi?

Il faudrait développer ce type d'évaluation, dans un cadre général issu d'une concertation entre l'autorité des marchés financiers (AMF) et les organisations professionnelles (AFG, FFSA) afin de garantir la sincérité et la qualité des informations. Le même besoin se fait sentir, de façon pressante, pour les produits dits « structurés » qui offrent parfois des rendements très difficiles à analyser, avec des garanties établies à partir de formules mathématiques complexes. Quand la structure est particulièrement « innovante » – un fonds n'offre-t-il pas récemment un coupon annuel minimum



Si l'épargnant dont le taux marginal d'imposition est de 40% choisit un produit taxé à l'entrée, il placera 60 euros qui lui en rapporteront 232 vingt ans plus tard, exonérés d'impôt. S'il choisit un produit taxé à la sortie, il placera 100 euros qui lui en rapporteront 387, mais il lui en sera prélevé 155 s'il est toujours taxé à 40% (116 si ses revenus ont baissé et qu'il est taxé à 30%).

recèle en effet quelques « pépites ».

Il doit ensuite jongler avec les diverses « enveloppes fiscales » permettant d'alléger les prélèvements sur ses placements: faut-il loger ces derniers dans un compte-titres traditionnel, des contrats d'assurance vie multisupports, un PEA, un PEE, un Perp ou un Perco?

L'optimisation est d'autant plus délicate que les règles de prélèvements sociaux et fiscaux de ces produits – disponibilité des fonds et/ou de plafonds – sont complexes. Prenons l'exemple du Perp créé récemment dans le cadre de la réforme des retraites. A première vue, il offre un avantage exceptionnel: la possibilité de déduire du revenu imposable, jusqu'à un plafond assez élevé, les sommes investies. Pour des salaires élevés, la réduction immédiate d'impôt peut être conséquente. Oui, mais contrairement à tous les autres produits, la sortie du produit se fait généralement en rente soumise à l'impôt sur le revenu. L'avantage fiscal donné à l'entrée sera ainsi repris à la sortie (le bilan précis dépend de l'évolution des taux marginaux d'imposition, c'est-à-dire de la situation de famille et des revenus, voir le graphique ci-dessus). Mais, comme ce point est souvent oublié, ce produit « miracle » est vendu à nombre de ménages qui n'y ont que peu d'intérêt...

Dans le domaine de l'épargne, la priorité aujourd'hui n'est pas de créer de nouveaux produits, mais bien de simplifier et d'améliorer la transparence de ce qui existe déjà.



Par
Olivier Davanne et Thierry Pujol
Associés de DPA Conseil