



L'ÉVÉNEMENT

Les épargnants veulent prendre moins de risques

JORGE CARASSO @JorgeCarasso

Sale temps pour l'épargne. D'un côté, la flambée des taux d'intérêt et la guerre en Ukraine ont fait dévisser les marchés d'actions et obligataires. De l'autre, l'inflation galopante (+5,2% en mai sur un an) vient éroder le capital des placements ne rapportant pas ou peu, comme les livrets ou les fonds euros de l'assurance-vie. De quoi laisser les particuliers perplexes. « On sent une certaine prudence depuis le début de l'année, de l'attentisme », confirme Gilles Belloir, directeur général de placementdirect.fr, un distributeur d'assurance-vie.

Tout cela se traduit par davantage d'épargne de précaution. Un réflexe classique en période d'inflation, bien que paradoxal au vu des taux servis par les placements sans risques. « Peu importe le rendement, les gens mettent de l'argent de côté pour pouvoir s'offrir ce que dont ils auront besoin dans les mois qui viennent », indique Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'épargne. Le livret A a collecté 15,45 milliards d'euros de janvier à mai. Après des mois de décollecte, le fonds en euros, au capital garanti, trouve à nouveau grâce aux yeux des épargnants. « Il y a un retour de la collecte sur ce produit. C'est léger, mais on le constate », note Gilles Belloir.

Les fonds immobiliers, qui rapportent près de 4% par an, profitent aussi largement de ce climat. La pierre rassure. « Il y a une grosse demande pour ces produits », confirme Vincent Cudkiewicz, directeur général de Bienprevoir.fr, un distributeur d'assurance-vie. Logique, la pierre a la particularité de bien résister à l'inflation, car l'évolution des loyers en tient

compte. L'or, malgré des performances en demi-teinte ces derniers mois, continue de susciter de la demande chez les ménages qui cherchent à diversifier leur portefeuille.

L'inflation préoccupe

Les sicav actions et obligations qui ont dévissé après une année 2021 record, ont à l'inverse moins les faveurs des épargnants. « Mis à part quelques fonds alternatifs qui tirent leur épingle du jeu, tous les autres fonds d'actions et d'obligations ont vu leur valeur baisser », confirme Thibault Roy, associé gérant du cabinet K&P Finance. Les souscriptions de ces produits à l'intérieur de l'assurance-vie ont ralenti. « Une majorité de clients pense que le marché peut encore baisser, et ne réinvestit pas encore », souligne Franklin Morin, directeur des investissements chez Nalo (site d'assurance-vie). Une minorité est, à l'inverse, à l'affût de bonnes affaires et se repositionne sur les actions. « On le voit notamment chez les clients les plus aisés », confirme Guillaume Rosenwald, directeur général adjoint de la MACSF.

Ce nouveau contexte de marché, qui semble là pour durer, pousse les professionnels à changer leur fusil d'épaule. « On a reprogrammé nos allocations », confirme Franklin Morin, directeur des investissements chez Nalo. On mise sur des obligations indexées à l'inflation. On choisit des actions d'entreprises qui tirent parti de la hausse des prix. »

L'inflation reste au centre des discussions entre conseillers et clients. « Elle revient en permanence », confirme Fabrice de Cholet, directeur général de la banque Cholet Dupont. Mais avoir suffisamment de rendement pour compenser l'inflation suppose de prendre des risques. Ce que les particuliers hésitent encore à faire. ■

