



# L'INVITÉ TREVOR PAVITT



## TREVOR PAVITT

Coauteur avec Alexandre Arnöck, de «Guérir vos investissements. Une histoire que votre banquier ne vous racontera jamais»

## INVESTISSEURS

# Inactifs aujourd'hui, plumés demain

**P**lus de deux ans après la crise financière, la grande majorité des portefeuilles entre tout juste en convalescence. Pourtant, rien ou presque n'a changé dans l'industrie financière. Elle continue de s'octroyer quelque 1300 milliards de commissions injustifiées par an, comme le révélait un récent article du Financial Times citant une étude réalisée par l'IBM Institute for Business Value.

La question est donc de savoir si les investisseurs vont finalement tirer des leçons de leurs expériences récentes et devenir, comme dans d'autres domaines, de véritables consom'acteurs.

Car les alternatives sont plutôt rares. Attendre que l'industrie procède à une autocorrection relève du vœu pieux: les conflits d'intérêts y sont trop importants. Espérer que la politique mette en place un cadre réglementaire efficace confine à la naïveté. On observe certes çà et là quelques initiatives dispersées. C'est le cas en Grande-Bretagne, qui entend séparer clairement les vendeurs rémunérés sur la base de commissions, des conseillers dont le salaire final sera totalement indépendant des produits qu'ils sélectionnent. Mais dans l'ensemble, et pour la plupart des pays développés, la puissance du lobby financier amène à penser que les politiques disposent d'une très faible marge de manœuvre. Une bonne illustration de l'état de ce rapport de force réside dans le fait que les bonus des directeurs d'établissement financier ont repris l'ascenseur et atteignent déjà leur niveau le plus élevé.

### MÉFIEZ-VOUS DES TOP-MODÈLES

Reste l'action de tous les usagers de l'industrie financière, usagers auxquels est destiné le message principal de notre ouvrage Comment guérir vos investissements. En premier lieu, le diagnostic: la machine financière roule avant tout et essentiellement pour son propre profit. Par conséquent, elle développe les produits, les stratégies et les modèles susceptibles de maximiser ses commissions. Cette situation est connue depuis longtemps mais, la plupart du temps, ignorée. A l'aide d'exemples simples, tirés de la vie quotidienne, nous avons tenté d'expliquer ces mécanismes qui aboutissent à une banque «schizophrène».

Nous avons également montré comment le financier «promoteur de rêve» parvient à fasciner un client qui, dans la très grande majorité des cas, est peu au fait des mécanismes des marchés.

Les top-modèles devraient rester l'apanage des magazines de mode. Car la réalité financière est tout autre et les multiples études académiques publiées depuis une quarantaine d'années le montrent bien. Malheureusement, ces études, rédigées en langage technique, sont d'un accès difficile. Au travers d'exemples simples, vécus au quotidien, nous nous sommes efforcés de les rendre abordables. Parmi leurs principaux résultats, nous en citerons trois, qui nous paraissent essentiels. Premièrement, compte tenu de la configuration actuelle de l'industrie, l'investisseur est



**L'investisseur est condamné à sous-performer les marchés.**



condamné à être déçu et à sous-performer nettement les marchés. Deuxièmement, les bons gérants sont extrêmement rares, il existe essentiellement des gérants chanceux. Car il n'y a pas d'autre raison que la chance pour expliquer la performance d'un gérant - corollaire de ceci - payer pour prédire l'avenir à dans la grande majorité des cas un effet négatif qui coûte en moyenne 3-6% par année à l'investisseur, qu'il s'agisse d'un individu ou d'une caisse de pension. Enfin, il est fortement improbable d'être bien conseillé par une personne dont le revenu dépend des produits dans lesquels elle conseille d'investir.

### DES SOLUTIONS ACCESSIBLES À TOUS

Une fois le diagnostic établi et la situation clarifiée, il ne reste plus à l'investisseur qu'à reprendre le contrôle de ses investissements. Pour ce faire, il existe des solutions accessibles à tous et que nous décrivons en détail. Ces solutions ne sont pas sujettes aux modes, elles se sont avérées robustes et efficaces et sont utilisées par un certain

nombre d'institutionnels depuis près de quarante ans. Elles n'ont évidemment pas le «fizz» de la gestion actuelle. Elles exigent une grande discipline mais elles représentent, à notre avis, le seul moyen pour l'investisseur de ne pas sombrer lors de la prochaine crise et de redevenir le consom'acteur de sa propre fortune. ■

**RÉAGISSEZ**

Participez aux forums sur notre site [bilan.ch](http://bilan.ch)