

• Une attaque frontale contre la gestion active

«On ne va pas au combat la poitrine nue»

Comment éviter les pièges de la jungle financière et comment investir en toute sérénité? Ce sont les questions auxquelles Alexandre Arnböck et Trevor Pavitt répondent dans leur ouvrage intitulé «Guérir vos investissements»¹. Ils invitent les investisseurs à aiguiser leur sens critique afin de devenir de véritables consommateurs de services financiers. Entretien avec les auteurs.

- Vous avez œuvré durant des années au sein d'une grande banque privée genevoise. Aujourd'hui, vous encouragez les investisseurs à «s'ouvrir à une autre façon d'envisager la finance». Quelles raisons vous ont poussés à écrire cette «histoire que votre banquier ne vous racontera jamais»?

Alexandre Arnböck: Ma propre histoire familiale a été pour beaucoup dans ma motivation à examiner le système bancaire de manière critique. J'ai vu de proches parents mis en difficultés financières parce que toute leur gestion reposait sur les épaules d'un seul individu. Tombé malade, ce dernier a progressivement laissé aller les choses jusqu'au point où la fortune familiale a fondu comme neige au soleil. Les accidents de parcours de ce type n'arrivent pas seulement aux autres; c'est l'une des raisons pour lesquelles j'insiste sur la nécessité de planifier méthodiquement ses investissements et d'en garder le contrôle.

Que les questions d'argent l'intéressent ou non, tout individu responsable doit posséder une certaine connaissance du monde financier s'il veut être en mesure de se protéger lui-même et de protéger les siens. Je vais même plus loin en affirmant que ce monde est dominé par des chasseurs et qu'il est inconscient de vouloir s'y aventurer désarmé.

- Non seulement vous appelez les investisseurs à reprendre les rênes de leurs finances, mais vous mettez éga-



Alexandre Arnböck et Trevor Pavitt.

lement en question la pensée dominante en matière d'investissement, à savoir la gestion active. Comment en êtes-vous arrivés à ce type de conclusion?

Trevor Pavitt: La gestion passive constitue en effet l'un de nos postulats. Depuis des

années, les études académiques s'accumulent, qui démontrent deux choses. D'une part, les gérants actifs qui battent les marchés de manière systématique et durable sont extrêmement rares. D'autre part, les frais induits par la gestion active sont tels qu'ils gommement les éventuelles surperfor-

mances. Je ne vois donc guère d'argument rationnel en faveur de la gestion active. Par ailleurs, il est impossible de prédire l'avenir, et ce principe s'applique aussi à la finance. Or la quasi-totalité de la gestion active repose, d'une manière ou d'une autre, sur l'idée que la prévision est possible. Il s'agit d'un leurre.

- Mais si, au moment de prendre la retraite, la Bourse des actions s'effondre, que se passera-t-il pour l'investisseur passif? On sait que sur des horizons relativement longs, comme dix ans par exemple, le marché actions peut dégager un rendement nul, voire légèrement négatif. Comment gérez-vous ce type de situation dans le cadre d'une approche passive?

Trevor Pavitt: Il est évident que l'investisseur qui s'approche de la retraite doit diminuer son risque, et son conseiller doit l'aider à appréhender ce changement. Celui qui part en retraite avec le capital dont il a besoin pour payer les factures courantes investi en actions est un spéculateur et il se trouvera un jour ou l'autre en mauvaise posture. Nous ne spéculons pas avec l'argent

de nos clients, nous les aidons à investir et à planifier.

- Théoriquement, votre approche de la gestion passive paraît intéressante. Mais, dans la pratique, les investisseurs sont souvent impatientes et tendent à paniquer durant les périodes de baisse. En outre, leurs gérants sont eux aussi mortels et/ou à géométrie variable en matière d'investissement. Compte tenu de ces éléments, une planification à long terme telle que vous la préconisez a toutes les chances de ne pas avoir le temps de donner tous ses fruits. Que pensez-vous de ce type de risque?

Alexandre Arnback: L'une de nos tâches principales est de préparer l'investisseur et de le protéger contre lui-même. Voici la question que je pose à tous mes clients: «Nous sommes arrivés ensemble, grâce à une discussion interactive, à la conclusion que votre portefeuille devrait avoir environ 50% d'actions. Je peux vous garantir que durant une année difficile comme 2002 ou 2008, vous perdrez environ 25% de votre capital. Si ce scénario se réalise, changerez-vous de conseiller?». Si sa réponse est affir-

mative, j'informe mon client qu'il prend trop de risques et que nous devons revoir notre plan financier. En matière d'investissement, la discipline et la patience sont les seuls garants du succès. Les formules miracles ne sont que poudre aux yeux. ■

Propos recueillis par Véronique Bühlmann

1. «Guérir vos investissements – Une histoire que votre banquier ne vous racontera jamais», Alexandre Arnback, Trevor Pavitt, Editions Slatkine, Genève, 2011.