

JEAN-PHILIPPE MANGO, ASSOCIÉ FONDATEUR D'EVOLIA CONSEILS.

Refusez de subir la crise!

Stop au "tant qu'on n'a pas vendu, on n'a pas perdu" et "on est toujours gagnant en Bourse à long terme". Il y a huit ans, le CAC était à 6 397 points (fin octobre 2000). Il est à 3 037 points fin octobre 2008 : - 3 360 points, soit - 53%! Alors... attendre? Encore combien de temps? D'avoir perdu combien? Faut-il espérer un rebond des mêmes supports de + 111%?

Halte au commerce de masse par des conseillers insuffisamment formés et "mono-produits" de solutions financières pointues. Elles exigent l'intervention de professionnels du patrimoine indépendants répondant à toutes les obligations réglementaires d'analyse d'objectifs. Ainsi, le produit acheté correspond-t-il vraiment à la sensibilité du client? Combien ont fait -et font- les frais des campagnes PEA, Natixis, Livret A et autres, où le conseil consiste à expliquer "pourquoi le produit vous convient", et non "quel est le produit qui vous convient"? Après tout, n'est-ce pas la raison d'être d'un réseau que de diffuser ses propres produits? N'est-ce pas à chacun de se comporter en consommateur averti?

Le diagnostic est simple : depuis janvier, si vos placements dits équilibrés ont perdu plus de 20%, c'est que votre gestionnaire est aux abonnés absents! Alors face aux problèmes, que faire? Se concentrer sur la solution et agir. Pour cela, il faut être lucide et savoir s'appuyer sur toute l'étendue des offres du marché, car tous les produits des champions ne sont pas des produits champions!

La leçon, c'est qu'un patrimoine, ça se gère et tous les jours! Pour pouvoir conseiller de changer de support, d'ajuster la voilure sans être juge et partie, votre conseil doit être indépendant et donc n'être lié à aucun établissement financier. Lui seul pourra vraiment prendre vos patins!

Dans le monde d'aujourd'hui, les solutions patrimoniales doivent être flexibles et la notion de placement doit s'appréhender d'une manière globale. L'extrême volatilité des marchés est un fait nouveau. Reconnaissons-le : bien des professionnels ont perdu leurs repères. Pourtant les possibilités de rebond existent. Mais quand et comment vont-elles se produire? Quelles sont les bonnes stratégies d'attente et de rebond? Et pourquoi ne pas s'intéresser à d'autres marchés que les marchés purement financiers?

Le support d'abord : Bourse, immobilier, assurance vie. Arbitrer en tendance est une nécessité pour espérer voir progresser son patrimoine. "Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier", l'adage populaire par excellence ne se dément jamais. Dans chaque crise, on peut trouver des opportunités. Il ne faut pas se laisser bercer et rester scotché sur sa position. Au nom de quelle logique les supports qui ont le plus dévié seraient-ils ceux qui rebondiraient le mieux?

Les aspects fiscaux ensuite, qui sont de véritables accélérateurs de croissance quand ils sont maîtrisés (matérialiser un déficit pour gommer ses plus-values futures, utiliser toute la gamme des dispositifs légaux, bouclier fiscal, choix des options...)

Sur le plan financier, les modèles de gestion et d'analyse qualitatives sont ébranlés, hors du sésail. Il en existe d'autres, fiables et performants qui font leurs preuves depuis longtemps... Ils deviennent progressivement plus facilement accessibles, sous la pression des conseillers indépendants!

Pour l'immobilier, il faut des critères implacables de sélection : l'emplacement, le potentiel locatif, la qualité du bien, le juste prix d'achat. Et ce marché vit, même aujourd'hui! "Le marché immobilier baisse" devient un lieu commun. Mais qu'en est-il du prix du m² sur les Champs-Élysées? La clé : la sélectivité!

En matière de crédit, il faut des partenaires solides et une réelle connaissance des mécanismes. Un crédit ne se réduit pas à un taux. Là encore, l'activité se poursuit, même aujourd'hui : nous n'avons pas eu plus d'un échec pour 50 M€ de demandes de prêts!

Aborder tous ces sujets à la fois, c'est bâtir une véritable stratégie patrimoniale pérenne. Comment avoir une démarche pragmatique et réellement personnalisée si ce n'est celle basée sur l'étude et la compréhension de votre patrimoine, et la prise en compte de vos objectifs et contraintes? Les risques, les enjeux, les attentes, le rapport au temps ne sont pas les mêmes à 25 ans et à 75 ans!

Alors, ne subissez pas! Soyez conscients des enjeux. Sachez faire le tri dans votre patrimoine. N'hésitez pas à vous faire accompagner. C'est le moment d'avoir les nerfs solides et de se positionner pour la reprise. L'après-crise fera la différence!

PETITES **afficheslyonnaises** 1,50 €
Cellule de crise
Droits de l'homme ou libre business
Indépendance financière
Compagnie de la retraite
Carrière à l'étranger
Alliade répond à l'appel gouvernemental
Sur Kompass.fr • 06 99 99 99 99
Contactez votre conseiller par mail : petites@kompass.fr
Petites Affiches Lyonnaises