

## LE GRAND RETOUR DE LA PEUR

Quelles sont les banques les plus exposées aux défauts sur les crédits hypothécaires à haut risque aux Etats-Unis? Quel sera le montant final des pertes? Qui va les essayer? Peuvent-elles provoquer la faillite d'un grand établissement financier? Jusqu'où le dollar va-t-il baisser? Combien d'entreprises réalisant une part importante de leur chiffre d'affaires aux Etats-Unis ont mal couvert leur risque de change?

Autant de questions angoissantes. Elles président au grand retour de la peur dans les motivations des décideurs. Le nom savant de la trouille – «aversion au risque» – et celui du prix qu'on demande pour oser tout de même agir – «prime de risque» – sont à la mode.

Les banquiers font théoriquement profession de gagner de l'argent en navigant au mieux entre les récifs du risque pour doper la rentabilité. Quand ils acceptent de quitter le port! Aujourd'hui, «pour beaucoup de banques, la liquidité passe avant la rentabilité», a affirmé récemment Thomas J. Jordan, membre de la direction générale de la Banque nationale suisse, dans un exposé consacré à la politique monétaire dans un climat d'incertitudes.

Si même les banquiers préfèrent garder leur argent à portée de main plutôt que de le prêter, c'est que la peur est au plus haut. Jusqu'à ce que suffisamment d'audacieux – souvent des hedge funds – acceptent de se jeter à l'eau en achetant les sophistiqués produits structurés, actuellement boudés après avoir été adulés des années durant. De quoi espérer redonner progressivement un prix décent à la masse d'actifs menacés qui plombent les comptes des banques.

En attendant, les banques centrales naviguent à vue par gros temps. «Dans contexte actuel, la politique monétaire s'apparente plus que jamais à la gestion des risques», a aussi expliqué Thomas J. Jordan. Au nombre de ceux que la BNS tient à l'œil: une poussée d'inflation après renchérissement des importations pour cause de franc suisse faiblard ou... une réévaluation soudaine de la monnaie. |

GENEVIÈVE BRUNET



VOTRE ARGENT, PAR GENEVIÈVE BRUNET

## Produits structurés: les bonnes questions à poser à votre banquier

**ENGOUEMENT** La demande de produits structurés ne cesse d'augmenter en Suisse. Ceux qui les vendent doivent des informations claires aux clients.

Le récent Salon des produits structurés qui s'est tenu à Zurich a confirmé un réel engouement en Suisse, depuis plusieurs années, pour ce type de placements dont les performances sont liées à l'évolution d'actifs sous-jacents tels que des actions, des taux d'intérêt, des devises ou, même, des matières premières.

Les ventes ont progressé de près de 40% en trois ans et la tendance reste orientée à la hausse. Logique: les plus classiques des produits structurés proposent une protection du capital investi et la plupart se font fort d'augmenter le rendement de l'argent placé, tout en diminuant les risques.

Le risque, justement, est souvent sous-estimé par le client. Or, même si les produits structurés ne sont pas soumis à la Loi sur les placements collectifs de capitaux, des garde-fous ont été prévus. L'Association suisse des banquiers a émis des directives relatives à l'information des investisseurs. A eux de poser quelques questions-clés:

- Quels sont les éléments qui composent ce produit structuré?
- En quoi l'achat de ce produit est-il plus intéressant que la détention du sous-jacent?
- Quels sont les frais?

### QUATRE QUESTIONS À ROGER KELLER

#### «C'EST LE MOMENT DE MISER SUR LES ACTIONS AMÉRICAINES»

##### Pourquoi êtes-vous optimiste envers les actions américaines?

Nous sommes positifs d'une manière générale sur les marchés d'actions. Or, les Etats-Unis sont le pays dont la Banque centrale dispose de la plus grande marge de manœuvre pour réduire ses taux d'intérêt. La baisse du dollar a un effet positif sur les bénéfices des entreprises, dans un contexte où nous pensons qu'ils vont continuer de progresser et non de se contracter.

##### Quid du risque de change pour un investisseur ayant le franc pour référence?

Dans notre stratégie d'investissement, la problématique du change intervient dans un second temps, après l'examen des fondamentaux. L'essentiel de la dégrue du dollar face à l'euro – et dans une moindre mesure face au franc – est déjà réalisé. Les cours de change actuels intègrent de futures baisses de taux de la Fed. Il y a quelques années, un euro valait 0,84 dollar. Il cote aujourd'hui 1,45 dollar. Le billet vert ne devrait pas glisser au-delà de 1,47 pour un euro. Il devrait toutefois perdre de la valeur face aux devises asiatiques.

##### Certains craignent une «recession» – récession avec hausse des prix – ces

##### prochains mois aux Etats-Unis...

Sa probabilité nous semble extrêmement faible. Cela fait plusieurs années que d'aucuns craignent un krach du dollar qui contraindrait la Fed à augmenter brutalement ses taux d'intérêt. Nous misons plutôt sur un ajustement dans le temps. Les banques centrales asiatiques, qui détiennent des réserves importantes en dollars, n'ayant aucun intérêt à provoquer une crise.

##### Votre optimisme à propos des actions peut surprendre...

Notre scénario central table sur une hausse des marchés d'actions pendant les douze prochains mois. Nous restons toutefois attentifs. Si la Fed – estimant que l'économie va mieux – décidait de remonter ses taux d'intérêt, nous deviendrions rapidement négatifs sur les actions. Pour l'heure, nous estimons que les risques apparaîtront en 2009 ou 2010, quand le sentiment d'inquiétude aura disparu chez la majorité des investisseurs... |



Responsable de la stratégie d'investissement de BNP Paribas (Suisse)



ZURICH Le premier Salon des produits structurés, qui s'est tenu en octobre sur les bords de la Limmat, a rencontré un franc succès.

- Quelles sont les perspectives de profit?
  - Comment sera calculé le montant remboursé à l'échéance?
  - Comment peut évoluer la valeur de ce produit pendant toute sa durée de vie?
  - Pourrais-je facilement le vendre en cas de besoin?
  - Comment sera imposée la performance?
  - Quelle est la perte maximale que je peux subir avec ce produit?
  - Quel est le garant de ce produit?
  - Quels seraient les effets de la faillite de l'émetteur?
- Et si les réponses sont trop compliquées, mieux vaut ne pas acheter un produit structuré que l'on ne comprend pas. |

<http://blogs.hebdo.ch/argent>

#### PENSION À ENFANT MAJEUR

Mon ex-mari refuse de verser la pension pour ma fille majeure sur mon compte. Il menace de cesser les versements si elle refuse de justifier ses dépenses ou si elle me donne de l'argent. En a-t-il le droit? N.

Votre fille est majeure, et la pension versée par son père est destinée à son entretien pendant qu'elle poursuit des études: pas au vôtre! Il est donc normal que son père lui verse directement cet argent. Si votre ex-époux et sa fille n'arrivaient pas à tomber d'accord sur le montant de cette pension, la jeune femme pourrait faire valoir l'obligation d'entretien des parents pour un enfant majeur encore aux études. Les deux parents doivent contribuer à cet entretien, dans la mesure de leurs possibilités. Les pensions versées à des enfants majeurs ne sont pas déductibles, mais le parent contributeur – ou les deux – peut demander à bénéficier de la déduction pour enfant à charge. |

Réponse plus détaillée sur le blog «Votre argent». Vous pouvez également envoyer un courrier: L'Hebdo, Votre argent, CP 6682, 1002 Lausanne

Intraitables.



Et c'est tout à votre avantage lorsqu'il s'agit de vos commissions boursières. Car, chez nous, elles sont toujours pareilles, quel que soit le montant investi.

Chez nous, chaque ordre de bourse coûte le même prix: 40 francs pour un ordre via Internet et 100 francs par téléphone. Informations complémentaires: [www.banquemigros.ch](http://www.banquemigros.ch) ou Service Line 0848 845 400.

**BANQUEMIGROS**

Elle fait toute la différence.