



CREATERRA
Partenaire de votre Patrimoine

Panta Rhei

Rien n'est permanent sauf le changement

Citation

« *Don't judge each day by the harvest you reap,
but by the seeds that you plant.* »

Robert Louis Stevenson (1850 – 1894)

Avril 2019, n°66 - Trimestriel

Editorial

Concilier services financiers de qualité et offre technologique : un leurre ou un défi ambitieux ?

Je ne sais pas si vous avez la même perception que moi, mais de plus en plus de clients des banques commerciales ont un vague sentiment d'abandon de la part de leurs institutions financières habituelles.

Ce sentiment provient notamment de la raréfaction des contacts humains avec ses responsables de comptes, remplacés, lentement mais sûrement, par un nouveau mode de communication numérique. Si vous n'êtes pas un adepte acharné du « e-banking » (accès à sa banque de manière digitale), vous aurez certainement expérimenté les fameux « Helpdesks », « Easy Banking Centres » ou autres « Call Centers » aux appellations quelque peu déshumanisées.

Je sais, la personne que vous avez au bout du fil est souvent polie, organisée et parfois même efficace. Mais sans tomber dans la nostalgie sentimentale de la banque d'antan, vous restez quelque peu perplexe !

Par exemple, recevoir son courrier bancaire par la poste exige souvent une démarche ad hoc.

Restons honnêtes : diminuer l'utilisation du papier est plus respectueux pour l'environnement, mais de là à remplacer le bon vieux contact humain par des machines ou des centres d'appels anonymes, il y a une fameuse différence.

Les banques justifient cette évolution incontournable par les progrès technologiques (tout le monde ou presque a son ordinateur portable, sa tablette ou son smartphone dernier cri, et souvent, les 3 en même temps).

La digitalisation du monde bancaire (et d'une bonne partie de l'économie) permet le plus souvent de réduire le personnel nécessaire pour certaines tâches et de l'affecter à des activités à plus haute valeur ajoutée.

Ce n'est pas faux mais ça ne résout toujours pas les problèmes des clients se sentant un peu délaissés.

Ne pourrait-on pas imaginer une intégration intelligente des nouvelles technologies dans l'intérêt des clients tout en offrant un service de qualité, adapté à chacun ainsi qu'un niveau de disponibilité suffisant ?

Je distinguerais 2 types d'environnement : la banque commerciale (banque généraliste de détail) et les services de gestion de fortune.

Dans le premier cas, le mouvement amorcé paraît irréversible.

Je pense cependant qu'il serait intéressant d'explorer une piste complémentaire : seriez-vous prêts à payer des frais bancaires plus élevés si en contrepartie vous receviez l'attention et la disponibilité que vous souhaitez ?

Parce que bien évidemment, les réflexions stratégiques des banques de détail ne sont pertinentes que si leur rentabilité est maintenue.

La question mérite en tout cas d'être posée ...

Dans le second cas, et particulièrement chez Createrra, nous nous sommes fixé un défi ambitieux :

offrir un service personnalisé de qualité tout en intégrant les nouvelles technologies quand ces dernières contribuent à satisfaire nos clients et à augmenter l'efficacité de notre travail.

Pouvoir accéder à son compte 24h sur 24, depuis n'importe où sur la terre ou presque, peut s'avérer pratique voire rassurant. Mais cela est loin d'être suffisant.

Pour Createrra, l'activité de gestion de fortune est par définition pluridisciplinaire.

A la gestion de portefeuilles proprement dite vient naturellement s'ajouter notre contribution dans la prise en charge des aspects juridiques, fiscaux, patrimoniaux et organisationnels, qui sont très souvent complémentaires aux simples aspects techniques de la gestion de fortune.

Dans ce numéro :

Economies - Marchés -
Stratégie : les tendances 2

Asset allocation 3

Indices 3

Investment school 4

Les nouvelles technologies nous aident à accéder rapidement et facilement à une multitude d'informations.

Le but ultime est d'en faire la synthèse la plus adaptée à la situation particulière de chaque client (notamment en termes de niveau de risques, de planification financière, fiscale et patrimoniale).

On peut même affirmer qu'une bonne utilisation des outils technologiques permet justement de consacrer plus de temps à nos clients lorsque cela s'avère nécessaire.

Nous vous passons les détails mais soyez rassurés, nous avons beaucoup investi dans des applications et autres modèles

d'analyses fondamentales et quantitatives indispensables pour continuer à offrir des services efficaces et modernes.

Notre modèle d'affaires et la valeur ajoutée qui en découle résident en particulier dans le maintien d'une relation humaine de grande proximité et de respect mutuel avec nos clients.

Et jamais la technologie ne sera utilisée comme prétexte pour modifier ce type de relation, indispensable à nos yeux.

Charles Bok
Associé-Directeur

Economies - Marchés - Stratégie: les tendances

Après une année particulièrement difficile durant laquelle toutes les classes d'actifs ont baissé, l'année 2019 a démarré sur les chapeaux de roue. Tout d'abord, les opérateurs sont partis à la chasse aux bonnes affaires en se rendant compte que la baisse de 2018 était clairement exagérée. Ensuite, les résultats récemment communiqués par les sociétés ont été moins décevants dans beaucoup de cas. Enfin, le changement de cap des grandes banques centrales (américaine, européenne et chinoise) a ressuscité l'appétit au risque des investisseurs.

En effet, en janvier, le président de la Fed (Banque Centrale américaine), a indiqué que cette dernière serait patiente avec les taux après avoir constaté que l'inflation aux Etats-Unis allait ralentir quelque temps. Fin mars, la Fed a ajouté qu'elle ne monterait pas ses taux en 2019 et a laissé entrevoir à peine un resserrement monétaire en 2020. Elle a également réduit ses prévisions de croissance du PIB américain de 2,1% en 2019 contre 2,3% estimés auparavant.

Du côté européen, la BCE (Banque Centrale européenne) est devenue aussi plus accommodante début mars. Comme cela était attendu, La BCE a ainsi laissé ses taux inchangés au terme de sa seconde réunion de l'année. En outre, elle a indiqué que les taux d'intérêt resteront maintenus à 0% au moins jusque 2020, et non plus « au moins jusque l'été 2019 » comme précisé précédemment. Enfin, elle a annoncé une nouvelle série de prêts avantageux auprès des banques (« TLTRO ») à partir de septembre 2019 jusque mars 2021. Ces prêts ont pour but de favoriser les crédits aux entreprises et aux ménages. Ces annonces faisaient suite à la baisse de la révision de croissance attendue de la zone euro en 2019 de 1,7% à 1,1%.

L'euphorie a ainsi dominé sur les marchés durant le premier trimestre 2019 avec des investisseurs plébiscitant l'ensemble des actifs financiers. Pourtant, tout n'est pas rose. Un regard sur les fondamentaux laisse, en effet, une

impression moins optimiste. Les chiffres économiques semblent indiquer une stabilisation des conditions conjoncturelles mondiales. En outre, les éléments conjoncturels déclencheurs de la correction des marchés en 2018 n'ont pas disparu (anticipation d'un ralentissement économique mondial causé notamment par la guerre commerciale sino-américaine et le Brexit).

Au niveau de la guerre commerciale entre la Chine et les Etats-Unis, les interrogations continuent sur les négociations avec l'espoir de les conclure d'ici fin avril.

Quant au Brexit qui n'a pas eu lieu le 29 mars comme prévu, la situation se complexifie de semaine en semaine et devient presque inextricable. Suite à trois votes mi-mars de la Chambre des communes, menant à un rejet d'un Brexit brutal ainsi qu'à un report, la Première ministre britannique Theresa May a en effet obtenu de l'Union Européenne une courte extension de la sortie du Royaume-Uni. Brexit dur, Brexit soft, annulation du Brexit ou nouveau référendum? Tout est possible. L'incertitude est totale... Le Royaume-Uni semble devenir une nouvelle terre du surréalisme.

Du côté de la deuxième économie mondiale, l'annonce du recul des exportations chinoises en février, dans le sillage de la révision à la baisse par Pékin de sa prévision de croissance pour cette année, renforce l'impression que la décélération de la deuxième économie mondiale va se poursuivre, malgré une série de mesures prises par les autorités pour tenter d'enrayer le plus fort ralentissement de la croissance chinoise en 30 ans.

Sur le marché des changes, le dollar US s'est apprécié d'un peu plus de 2% tandis qu'étonnamment, la livre britannique a grimpé de 4,5% malgré un probable Brexit dans les prochaines semaines. Quant au pétrole, malgré les tweets de Donald Trump appelant à une hausse de la production de l'OPEP, il a augmenté de plus de 30% durant le premier trimestre de l'année.

Dans ce contexte, nous avons opté pour une approche relativement prudente en limitant notre exposition actions à un peu moins de 75% de leur maximum selon les profils de risques.

Nous estimons, sans noircir le tableau, qu'il serait peut-être sain d'assister à une correction mesurée des marchés avant que les statistiques économiques ne confirment, dans

les semaines à venir, que les fondamentaux retrouvent une meilleure orientation.

Si tel n'était pas le cas, une fois passé le soulagement d'un deal sino-américain, le retour vers une réalité moins brillante pourrait servir de déclencheur à une correction un peu plus nette.

Asset allocation préconisé pour un investisseur MEDIUM (maximum 50% actions) en EUR

Allocation d'actifs		Exposition devises	
Total actions individuelles et fonds actions (immobilier inclus)	36%	EUR	85%
actions européennes	21%	USD	10%
actions américaines	11%	Autres	5%
actions émergentes + Japon	4%		
Obligations et fonds obligataires	25%		
Fonds alternatifs	19%		
Divers (Or et autres matières premières)	4%		
Liquidités	16%		
	100%		100%

Lignes directrices de notre politique-maison. Pour de multiples raisons, des différences, parfois substantielles, peuvent exister entre plusieurs portefeuilles.
Clôture de rédaction : 2 avril 2019.

Charles Bok
Associé-Directeur

Fabien Plancq
Senior Wealth Manager

Indices

EQUITIES	2019 Q1
EURO STOXX 50	11,67%
STOXX Europe 600	12,27%
CAC 40 (Paris)	13,10%
BEL 20 (Brussels)	12,80%
S&P 500 (New York)	13,07%
NASDAQ (New York)	16,49%
NIKKEI 225 (Tokyo)	5,95%

BONDS	YTD
Bloomberg Barclays EuroAgg Total Return Index	2,51%
Bloomberg Barclays US Aggregate Total Return Index	2,94%
Bloomberg Barclays EM USD Aggregate Total Return Index	5,43%

COMMODITIES (in USD)	Gold	Silver	Oil (WTI)	Bloomberg Agriculture
As at 29/03/19	1.292,38	15,12	60,14	40,00
As at 31/12/18	1.282,49	15,50	45,41	41,55
%	0,77%	-2,43%	32,44%	-3,75%

CURRENCIES	USD	GBP	CHF	JPY
As at 29/03/19	1,1218	0,8606	1,1164	124,3500
As at 31/12/18	1,1467	0,8990	1,1255	125,8300
%	2,22%	4,45%	0,82%	1,19%

Investment school

La finance comportementale: quelques principes

La finance traditionnelle considère que l'ensemble des investisseurs sont totalement rationnels, qu'ils ont naturellement une aversion au risque et que leur objectif unique est de maximiser leur bien-être matériel.

La finance comportementale, qui est à mi-chemin entre la finance traditionnelle et la psychologie, nous permet de nuancer ces hypothèses qui semblent plutôt naïves.

- La rationalité: en finance traditionnelle, on considère que tous les investisseurs possèdent l'intégralité des informations disponibles et qu'ils l'interprètent correctement et instantanément. C'est ce qu'on appelle un marché efficient. Ceci leur permet de réaliser des investissements optimaux.

En contraste, la finance comportementale avance le principe de rationalité limitée. Celle-ci suppose que les individus ne peuvent pas obtenir une information parfaite et complète. Dès lors, au lieu de prendre des décisions optimales, les investisseurs prennent des décisions qu'ils considèrent satisfaisantes.

- L'aversion au risque: la finance traditionnelle considère que les individus ont une aversion au risque. Autrement dit, toute prise de risque doit être contrebalancée par des perspectives de rendements élevés.

En pratique, de nombreuses études empiriques ont démontré que les investisseurs ont une aversion aux pertes plutôt qu'une aversion au risque. Par exemple, certains investisseurs peuvent illogiquement augmenter le risque de leur portefeuille afin d'essayer de combler une perte passée ou garder une mauvaise position en portefeuille afin de ne pas acter une perte.

- Maximisation du bien-être: de l'aversion à la perte découle une conclusion logique, les investisseurs sont plus concernés par les variations dans leur fortune que par son niveau absolu. Une personne disposant d'un million d'euro et qui le voit augmenter à 1.1 millions sera plus satisfaite que celle qui dispose de 3 millions mais ne voit pas son capital augmenter.

L'hypothèse traditionnelle que tout individu se comporte en parfait « Homo Economicus » semble imprécise. La finance comportementale s'intéresse aux réactions normales des investisseurs et leurs conséquences pour l'ensemble du marché, ce qui nous permet d'ajouter de la nuance aux approches classiques.

Raphaël Vulfs
Portfolio Manager

CREATERRA SA

est une société de gestion indépendante agréée et contrôlée par les autorités luxembourgeoises et belges (Commission de Surveillance du Secteur Financier – Banque Nationale de Belgique). N'hésitez pas à consulter notre site www.createrra.com ou à prendre contact avec nos collaborateurs pour une information détaillée (gestion de portefeuille, choix d'une banque dépositaire, planification et structuration de patrimoine). Si vous avez une demande concernant le traitement de vos données personnelles, vous trouverez les formulaires disponibles sur notre site sécurisé 'www.createrra.com', onglet 'RGPD'.

Belgique

66 rue du Tabellion, 1050 Bruxelles
Tel +32 (0)2 346 26 76 - Fax +32 (0)2 346 10 45

Luxembourg

6 rue d'Arlon, 8399 Windhof
Tél +352/45 16 36 1 - Fax +352/45 16 38

www.createrra.com

