

[INVESTISSEMENT](#) · [PRODUITS](#) · [GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE](#)[NL](#)[FR](#)

« L'investissement thématique est une erreur impardonnable »

THOMAS LAUREYS · 29 AVRIL 2024



Les ETF continuent de gagner des parts de marché et les fonds à gestion passive font désormais partie intégrante de la gestion d'actifs. *Investment Officer* a interrogé trois experts indépendants pour connaître leur point de vue concernant l'évolution du marché des ETF ainsi que les préoccupations des clients.

« Il est frappant de constater que les ETF gagnent en popularité auprès du grand public en Flandre ; ils constituent l'une des tendances fortes en 2023 et 2024. Pour la première fois, on observe également que les médias traditionnels accordent également de l'attention à ce phénomène », commence Tim Nijsmans, qui accompagne les investisseurs privés dans l'investissement passif par l'intermédiaire de sa société Vermogensgids.

Cette attention accrue n'a pas échappé aux acteurs sectoriels, qui lancent des produits d'investissement capitalisant sur cette évolution. « On observe une tendance à la création d'ETF plus spécialisés et plus coûteux pour attirer les investisseurs », explique Philippe Benijts, conseiller chez le gestionnaire de patrimoine indépendant DDEL Portfolio Solution.

Interrogés sur les tendances les plus notables, les experts soulignent principalement l'essor des ETF thématiques et actifs. « Avec une part de marché d'un peu plus de 2 %, le marché européen des ETF actifs est encore très

restreint », observe Stephan Desplancke, gestionnaire de patrimoine indépendant et fondateur de Toward. De plus, les ETF à revenu fixe font également l'objet d'un regain d'intérêt.

Pas une stratégie saine

Le panel d'experts se montre remarquablement critique à l'égard des ETF actifs et thématiques. « Nous n'aimons pas l'investissement thématique », déclare Philippe Benijts sans détour. Selon lui, cela revient en pratique à s'engager trop tardivement dans une mode et à courir après les performances récentes des actions autour d'un thème spécifique. Il va même jusqu'à qualifier l'investissement thématique de « faute impardonnable » en matière d'investissement. « De nombreuses études prouvent que l'investissement thématique n'est pas une stratégie saine. Les clients nous posent rarement des questions à ce sujet, mais lorsque c'est le cas, nous exposons clairement notre position. Cela suffit généralement à les dissuader. »

Tim Nijsmans indique recevoir régulièrement des questions sur les ETF actifs et thématiques. « Comme toujours, l'instinct actif des investisseurs est important. » Selon lui, la popularité de ces produits s'explique par l'attrait des investisseurs pour le narratif. « Un narratif fait vendre. C'était vrai par le passé, c'est vrai aujourd'hui et cela le restera à l'avenir. D'un point de vue passif, ce n'est évidemment pas une bonne approche. »

Stephan Desplancke ne reçoit quant à lui pas beaucoup de questions de la part des clients concernant les ETF thématiques. « Mais une fois qu'on aborde le sujet, la plupart d'entre eux montrent un fort intérêt » observe-t-il. À l'instar de Tim Nijsmans, il souligne le pouvoir d'un bon narratif. « Les clients peuvent s'identifier à des thèmes tels que le climat et les voitures électriques. » Il explique qu'il est important d'examiner attentivement la méthodologie de l'indice thématique lors de la sélection de ces ETF, afin de distinguer le bon grain de l'ivraie. Comme ses collègues, Stephan Desplancke se montre critique quant à la réelle valeur ajoutée pour les clients. « Les ETF et les fonds thématiques sont principalement de puissants outils de marketing et de vente pour les gestionnaires, qui en tirent de substantiels revenus. »

Stephan Desplancke est également réservé à l'égard des ETF actifs, pour lesquels un gestionnaire effectue des choix d'investissement spécifiques et ne se contente pas de suivre un indice. « À mon avis, la surperformance n'est pas suffisamment significative et la gestion est trop rigide et trop peu distinctive pour séduire les investisseurs particuliers. » Le gestionnaire d'actifs reconnaît toutefois que leur disponibilité et leur liquidité offrent une valeur ajoutée. « Je pense que le marché

va se développer et que des stratégies actives plus distinctives et plus flexibles seront proposées sous forme d'ETF, et ce n'est qu'alors qu'ils deviendront réellement intéressants en tant que produits. »

Le retour en force des obligations

Avec la hausse des taux d'intérêt, les obligations sont, pour la première fois depuis longtemps, redevenues une option rentable. « Nous n'avons pas modifié notre stratégie, qui consiste à utiliser les obligations en tant que tampon défensif, et ne constatons pas d'augmentation de la demande pour les obligations », déclare Philippe Benijts, qui souligne cependant que DDEL encourage davantage ses clients à détenir le moins de liquidités possible. « Nous conseillons de mettre les liquidités au travail par le biais d'instruments à très court terme. »

« La hausse des taux d'intérêt permet de rediscuter avec les clients de l'allocation d'actifs classique entre les obligations et les actions », ajoute Tim Nijsmans. Stephan Desplancke observe quant à lui que ses clients lui posent principalement des questions sur les obligations individuelles à échéance fixe ou les ETF obligataires à échéance fixe. Ce dernier type de produit est relativement nouveau en Europe, mais peut déjà compter sur la bénédiction des experts indépendants. « Nous sommes assez positifs à ce sujet. C'est une évolution intéressante, qui combine les caractéristiques d'une obligation unique avec une forte diversification », commente Philippe Benijts. Tim Nijsmans souligne que ce type d'ETF peut aider certaines personnes à franchir le pas pour investir dans des obligations via des ETF. Pour sa part, Stephan Desplancke explique les utiliser régulièrement dans le cadre d'une stratégie d'échelonnement des échéances obligataires.

Articles connexes :

- [La fiscalité aberrante des ETF](#)
- [iShares \(BlackRock\) en tête des ventes d'ETF en Europe](#)