

INVESTOR INSIGHTS SERIES

Que savez-vous vraiment sur les millennials?

Selon la Recherche de Natixis Investment Managers, en matière d'investissement, les millennials européens n'ont peut-être pas le profil qu'on leur accorde volontiers.

En atteignant la majorité en pleine période d'incertitude économique, les individus nés entre 1980 et 2000 sont souvent vus comme de jeunes diplômés incapables de trouver un emploi sérieux et contraints de retourner vivre chez leurs parents. On leur reproche de vivre perdus quelque part entre l'adolescence et l'âge adulte, d'être autocentrés et de ne jamais lâcher leur téléphone portable. Pire, ils sont souvent ignorés par le secteur financier qui les considère comme dépourvus d'argent et sans velléité de se forger un patrimoine personnel.

Voilà pour les stéréotypes sur les millennials. Mais en Europe, le vrai visage des 106 millions de personnes âgées entre 18 et 37 ans est bel et bien différent. Nombre d'entre eux ne sont plus des « enfants », les plus âgés de cette cohorte ayant 37 ans. Ils fondent des familles, achètent des logements et constituent une véritable force économique. Et en tant qu'investisseurs, ils se fixent des objectifs précis, connaissent les risques et pensent déjà très sérieusement à leur retraite. Dotés d'une grande conscience sociale, ils sont convaincus que leurs investissements peuvent avoir un impact positif

Par David Goodsell

Executive Director, au Centre de recherche de Natixis Investment Managers sur la construction de portefeuilles

sur la société. Malgré ces qualités, la dernière Enquête internationale de Natixis Investment Managers sur les investisseurs particuliers montre que les millennials ont vraiment besoin d'être accompagnés s'ils veulent assurer le financement de leur retraite.

L'analyse des réponses des 933 millennials européens (interrogés dans le cadre de notre enquête mondiale menée auprès de 7 100 personnes possédant un patrimoine minimum de 100 000 dollars disponible) met en lumière leurs croyances et comportements susceptibles d'aider ou de nuire à leur réussite.

1ÈRE IDÉE :

Les millennials ne sont pas fainéants ; ils ont besoin d'être guidés

Six millennials sur dix ont des objectifs financiers clairs et six sur dix ont mis en place un plan financier pour les atteindre. Les investisseurs les plus jeunes de ce groupe adoptent un horizon d'investissement à court terme, 59 % déclarant vouloir investir sur une période de moins de cinq ans. Leur taux d'épargne (11,5 % de leurs revenus annuels) est comparable à celui des autres générations (12,2 % pour les baby-boomers et 11 % pour la génération X). Et ils savent qu'ils ont besoin de l'aide d'un professionnel pour bien cerner les risques, élaborer une stratégie fiscale, optimiser l'utilisation du crédit et de la dette et gérer leur budget.

2ÈME IDÉE :

Les millennials savent qu'ils doivent, en partie, financer eux-mêmes leur retraite, mais certains semblent toujours compter sur l'aide financière de leur famille

Les millennials européens ont des attentes très claires concernant leur retraite. Ils envisagent d'arrêter de travailler à 63 ans et de profiter d'une retraite d'environ 24 ans. Seulement 64 % pensent que le système de prestations publiques sera encore en place lorsqu'ils prendront leur retraite, mais 71 % d'entre eux estiment que le financement de leur retraite leur incombe directement.

Si la prise en compte du financement de leur retraite est une première étape, pour nombre d'entre eux, les montants prévus ne sont pas à la hauteur. 70 % ont en tête un montant nécessaire et cherchent à déterminer leurs besoins en termes de revenus. Mais seulement 58 % des millennials ont essayé de calculer leurs dépenses futures. Leur retraite n'interviendra que dans plusieurs décennies, mais s'ils font preuve d'un excès de confiance aujourd'hui, ils pourraient ne pas être en mesure de la financer.

Plusieurs sources de financement seront à leur disposition : leur épargne personnelle, leur épargne salariale, celle de leur conjoint ou encore la vente d'un bien immobilier ou d'une entreprise. Mais les membres de cette génération, qui ont commencé leur vie chez leurs parents, pourraient se retrouver dépendants de leurs propres enfants. Ils sont d'ailleurs 42 % à compter sur la contribution de leurs descendants pour financer leur retraite.

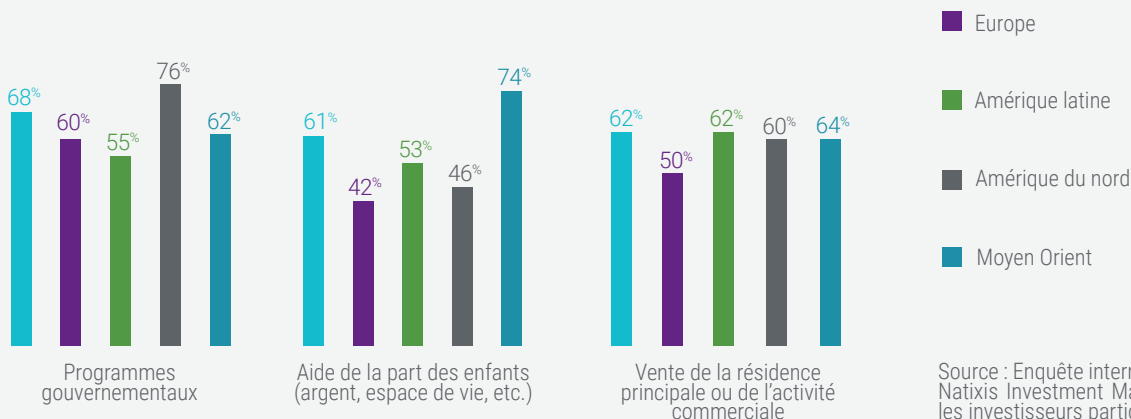
3ÈME IDÉE :

Les millennials sont peut-être plus prudents qu'ils ne le pensent

En matière d'investissement, les millennials sont tiraillés entre leur volonté de générer des performances

Les revenus à la retraite proviendront de plusieurs sources.

Les millennials envisagent la nécessité de puiser dans plusieurs sources pour financer leur retraite. Plan de pension et épargne personnelle sont des sources communes à travers le monde, mais d'autres sources peuvent différer considérablement d'une région à l'autre.



Source : Enquête internationale de Natixis Investment Managers sur les investisseurs particuliers

d'investissement élevées et leur tolérance au risque. Cette contradiction est susceptible de rogner la rentabilité de leurs investissements, en particulier pendant les périodes marquées par une hausse des prix.

55 % d'entre eux sont disposés à prendre des risques pour atteindre leurs objectifs. Ils devront être prêts à en prendre s'ils veulent obtenir la rentabilité annuelle de 8,8 % au-dessus de l'inflation dont ils pensent avoir besoin. Pour obtenir des performances réelles supérieures à 10 %, il leur faudra adopter une exposition très élevée aux actions et à la volatilité des marchés. Ce qui pourrait se révéler problématique puisque trois-quarts des millennials disent qu'en cas de contrainte, ils privilégieraient la sécurité à la performance.

Dans l'ensemble, 63 % pensent que la volatilité des marchés sape leur capacité à atteindre leurs objectifs à long terme. Malgré leurs objectifs d'investissement ambitieux, ils ne sont probablement pas prêts sur le plan psychologique à accepter le risque nécessaire.

4^{ÈME} IDÉE :

Les millennials font peut-être davantage confiance à leurs semblables qu'à leur téléphone

On considère souvent que les millennials préfèrent les services digitaux et les conseils de leurs pairs pour prendre leurs décisions d'investissement. Toutefois, cette perception semble être en contradiction avec les opinions des personnes interrogées dans notre enquête. Pour prendre des décisions financières, 86 % font confiance à leur propre jugement. Mais ils sont aussi nombreux à faire confiance à leur conseiller financier (86 %), plus d'ailleurs qu'à leurs familles, leurs amis et leurs collègues (78 %).

Compte tenu des a priori classiques au sujet de cette génération « digitale », il est surprenant d'apprendre que seuls 30 % de ces membres font confiance aux réseaux sociaux, comme Twitter ou Yahoo Finance. Et surtout, seulement 40 % disent préférer les conseils par voie digitale aux recommandations d'un conseiller personnel. Tous leurs besoins ne peuvent pas être satisfaits par une application, et il semble difficile de répondre à leurs questions avec des tweets de 140/280 caractères.

5^{ÈME} IDÉE :

Les millennials ont de fausses idées sur la gestion passive et des attentes claires à l'égard des gérants de portefeuille actifs

Si environ 63 % des millennials admettent que la gestion passive offre la même performance que le marché mais à un coût moindre, nombre d'entre eux confondent un prix attractif et un potentiel de création de valeur plus important. Par exemple, 63 % pensent que les fonds indiciels sont moins risqués. Ce qui n'est pas le cas puisque les investissements passifs, par nature, ne font que répliquer des indices de référence et ne proposent aucune gestion du risque. Cette incompréhension est encore plus forte quand on sait que les deux tiers des millennials pensent la gestion passive peut les protéger en cas de baisse des marchés. De même, 58 % estiment que les investissements passifs leur donnent un accès aux meilleures opportunités. Là-encore, ils n'ont pas toutes les connaissances nécessaires pour prendre leurs décisions d'investissement : les instruments de gestion passive ne font aucune distinction entre les bonnes et les mauvaises opportunités, et investissent dans tous les titres composant un indice.

Si les millennials pensent cela, c'est qu'ils estiment que certains gérants actifs n'ont pas tenu leurs promesses. Pour 72 % des millennials, de nombreux gérants de portefeuille facturent des frais élevés pour des produits qui se contentent de répliquer un indice. Malgré ce scepticisme, les millennials apprécient la véritable gestion active. 65 % d'entre eux s'attendent à ce que la composition du portefeuille de leur fonds d'investissement soit très différente de celle de l'indice de référence, et 66 % préfèrent confier à un expert l'identification des meilleures opportunités d'investissement.

6^{ÈME} IDÉE :

L'investissement « Value » revêt probablement un sens différent pour les millennials

S'il y a bien un domaine dans lequel les millennials européens sont à la hauteur de l'image que reflète leur génération, c'est dans celui de l'engagement social. 75 % des personnes interrogées estiment en effet que leurs investissements doivent avoir un impact social positif. 14 % jugent même cette question très importante. 73 % d'entre eux veulent également s'assurer que leurs investissements contribuent au bien-être social. Enfin, 76 % des millennials pensent qu'il est essentiel d'investir dans des entreprises qui respectent leurs valeurs personnelles.

INVESTOR INSIGHTS SERIES

Répondre aux besoins d'une nouvelle génération d'investisseurs

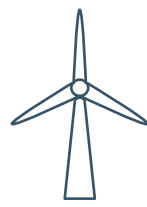
Les millenials relient leurs valeurs personnelles à leurs investissements

La grande majorité de cette nouvelle génération d'investisseurs pense que leurs actions peuvent avoir un impact social positif et veulent que leurs investissements contribuent à cet objectif.



75%

Il est important de savoir que mon investissement a un impact social positif



78%

il est important de savoir que j'investis dans des sociétés qui reflètent mes valeurs personnelles



75%

Il y a des sociétés dans lesquelles je refuse d'investir parce qu'elles violent mes principes



73%

Si une des sociétés dans laquelle je suis investi avait un impact négatif sur l'environnement ou des problèmes éthiques, je la vendrais

En matière d'investissement, les membres de cette génération se fixent des objectifs précis, connaissent les risques induits et se montrent très sensibles au « capital social » inhérent aux actifs qu'ils détiennent. Mais à l'image des investisseurs des anciennes générations, les millenials auront besoin de l'aide du secteur des services financiers s'ils veulent être en mesure de composer avec la complexité actuelle des marchés et assurer le financement de leur retraite. Trois aspects importants prennent alors toute leur importance.

Mettre l'accent sur l'éducation financière

La première étape consiste probablement à trouver une réponse à leurs contradictions concernant le risque, la rentabilité et le processus d'investissement. Leur offrir toutes les clés nécessaires pour se forger des connaissances financières solides est un moyen d'obtenir leur confiance. Beaucoup d'entre eux ont en effet reconnu qu'ils souhaitaient avoir une compréhension plus fine des risques. Discuter de manière sincère des avantages et des inconvénients potentiels des différentes options d'investissement, notamment de l'incapacité des investissements passifs à offrir un processus de gestion du risque, leur serait également favorable.

Offrir des conseils personnalisés

Les millenials ne sont pas complètement dépendants des canaux digitaux. Nombre d'entre eux préfèrent en effet les relations avec un conseiller personnel aux options du dig-

ital. Les objectifs d'investissement et la planification sont pour eux deux enjeux essentiels. Pour plus de 58 % des millenials, il est plus important d'atteindre leurs objectifs d'investissement que de battre leur indice de référence. Le temps consacré à la fixation des objectifs, des horizons de temps et à la planification peut jouer un rôle majeur dans la construction d'une relation de confiance.

Proposer des investissements pertinents

Les millenials estiment que leur souhait d'investir dans des entreprises qui respectent leurs valeurs personnelles n'est pas entendu. Il est possible de répondre à cet enjeu crucial en leur proposant des investissements respectueux des questions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG). Au-delà des aspects ESG, nous avons remarqué que cette cohorte d'investisseurs s'intéresse également aux investissements alternatifs. Là-aussi il serait nécessaire de mieux les sensibiliser car près de 6 Millenials sur 10 (58%) estiment qu'il est essentiel d'investir dans instruments alternatifs pour réduire les niveaux de risque, même si 61 % d'entre eux pensent que ces solutions sont plus risquées que les classes d'actifs traditionnelles.

Enquête internationale de Natixis Investment Managers sur les investisseurs particuliers menée par CoreData Research, pour la période de février-mars 2017. 7 100 investisseurs issus de 22 pays ont été interrogés, dont 933 millennials en Europe.

Cette enquête sur les Millennials est menée auprès d'individus possédant un patrimoine à investir de 100 000 dollars au minimum. En 2017, nous avons abaissé ce seuil (qui était auparavant de 200 000 dollars) pour élargir ce panel de jeunes investisseurs. Les millennials de notre échantillon ont donc des revenus élevés : 50 % déclarent des revenus annuels entre 50 000 et 150 000 dollars par foyer et 50 % déclarent des patrimoines à investir (hors logement) entre 100 000 et 400 000 dollars. Compte tenu de leur patrimoine personnel, ces individus – qui vieillissent et atteignent des niveaux de revenus/de patrimoine plus élevés – peuvent jouer un rôle de chef de file au sein de la population globale des millennials et offrir un éclairage précis des perspectives futures.

Mentions Légales

Le présent document est fourni uniquement à des fins d'information aux prestataires de services d'investissement ou aux autres Clients Professionnels ou Investisseurs Qualifiés et, lorsque la réglementation locale l'exige, uniquement sur demande écrite de leur part. Le présent document ne peut pas être utilisé auprès des clients non-professionnels. Il relève de la responsabilité de chaque prestataire de services d'investissement de s'assurer que l'offre ou la vente de titres de fonds d'investissement ou de services d'investissement de tiers à ses clients respecte la législation nationale applicable.

Dans les pays francophones de l'UE Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers S.A. ou sa succursale Natixis Investment Managers Distribution. Natixis Investment Managers S.A. est une société de gestion luxembourgeoise qui est autorisée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier, constituée conformément à la loi luxembourgeoise et immatriculée sous le numéro B 115843. Siège social de Natixis Investment Managers S.A. : 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché

de Luxembourg. **France** : Natixis Investment Managers Distribution (immatriculée sous le numéro 509 471 173 au RCS de Paris). Siège social : 21 quai d'Austerlitz, 75013 Paris.

En Suisse Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl, Rue du Vieux Collège 10, 1204 Genève, Suisse ou son bureau de représentation à Zurich, Schweizergasse 6, 8001 Zürich.

Les entités susmentionnées sont des unités de développement commercial de Natixis Investment Managers, la holding d'un ensemble divers d'entités de gestion et de distribution de placements spécialisés présentes dans le monde entier. Les filiales de gestion et de distribution de Natixis Investment Managers mènent des activités réglementées uniquement dans et à partir des pays où elles sont autorisées. Les services qu'elles proposent et les produits qu'elles gèrent ne s'adressent pas à tous les investisseurs dans tous les pays.

Bien que Natixis Investment Managers considère les informations fournies dans le présent document comme fiables, y compris celles des tierces parties, elle ne garantit pas l'exactitude, l'adéquation ou le caractère complet de ces informations.

La remise du présent document et/ou une référence à des valeurs mobilières, des secteurs ou des marchés spécifiques dans le présent document ne constitue en aucun cas un conseil en investissement, une recommandation ou une sollicitation d'achat ou de vente de valeurs mobilières, ou une offre de services. Les investisseurs doivent examiner attentivement les objectifs d'investissements, les risques et les frais relatifs à tout investissement avant d'investir. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur (s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

Le présent document ne peut pas être distribué, publié ou reproduit, en totalité ou en partie.