

# ACTEURS

## Ce que Jerome H. Powell a réellement dit

MARIE OWENS THOMSEN

Global Head of Economic and Investment Research **INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT**

On peut comprendre la volonté de la Fed de revoir sa communication avec les marchés, car il existe un fossé entre les propos de M. Powell et la manière dont ils sont repris. Toute personne intéressée peut lire le discours prononcé par M. Powell le 4 juin à Chicago sur le site internet de la Fed.

Arrêtons-nous quelques instants sur le deuxième paragraphe de son intervention:

«J'aimerais tout d'abord dire quelques mots, en particulier sur les récents développements des négociations commerciales. Nous ne savons pas de quelle manière ces questions seront réglées et quand elles le seront. Nous suivons attentivement les implications sur les perspectives économiques américaines et, comme

toujours, nous agissons de manière adaptée pour soutenir la croissance, avec un marché du travail solide et une inflation proche de notre objectif symétrique de 2%»

Ces propos sont on ne peut plus clairs – la banque centrale s'exprime ici uniquement sur sa détermination de mener sa politique monétaire en fonction de ses objectifs. Toute interprétation dans le sens d'un raidissement ou d'un assouplissement particulier de celle-ci semble un acte de foi, et non un fait. Contrastons les remarques de M. Powell avec la déclaration de la Banque centrale européenne le 6 juin: «Le conseil des gouverneurs s'attend maintenant à ce que les taux directeurs de la BCE restent à leur niveau actuel au moins jusqu'à mi-2020, et ce aussi longtemps que nécessaire pour assurer la convergence

soutenue de l'inflation avec des niveaux qui sont inférieurs mais proches de 2% sur le moyen terme.»

Au fond, les deux banques centrales disent la même chose: qu'elles entendent faire le nécessaire pour atteindre leurs objectifs, mais la banque européenne nous communique ici une information supplémentaire sur l'évolution de ses taux directeurs. Il s'agit d'une communication bien différente de celle émise par la Fed. Par contre, M. Powell s'est montré plus précis sur d'autres aspects. Il a dit qu'il serait peut-être temps de ne plus qualifier de «non

conventionnel» les outils utilisés pendant la crise, notamment les achats et les ventes de titres, même si ceux-ci ne devaient pas être considérés comme un substitut à l'outil traditionnel, que sont les taux d'intérêt. Nous comprenons ici que l'assouplissement quantitatif et le resserrement monétaire sont désormais des éléments permanents de la boîte à outils, même s'ils complèteront, et ne remplaceront pas, l'utilisation du taux d'intérêt court terme comme outil de politique monétaire.

Quant au «graphique en points» (dot plot), M. Powell nous ex-

LE MESSAGE  
À TRANSMETTRE SERAIT  
DAVANTAGE LA MANIÈRE  
DONT LA BANQUE  
CENTRALE RÉPONDRAIT  
AUX IMPRÉVUS PLUTÔT  
QUE CE QU'ELLE FERAIT  
EN TEMPS NORMAL.

ormais des éléments permanents de la boîte à outils, même s'ils complèteront, et ne remplaceront pas, l'utilisation du taux d'intérêt court terme comme outil de politique monétaire.

Quant au «graphique en points» (dot plot), M. Powell nous ex-



plique qu'il illustre ce que ferait un participant du FOMC si les choses se passaient comme prévu. Mais, nous vivons une époque caractérisée par des changements importants, fréquents et inattendus dans la structure sous-jacente de l'économie. Dans cet environnement, le message à transmettre serait davantage la manière dont

la banque centrale répondrait aux imprévus plutôt que ce qu'elle ferait en temps normal. M. Powell a donc répété son message du début d'année: si vous prêtez trop d'attention aux points, vous risquez de rater l'intrigue. Pour le reste, prêtez trop d'attention aux intrigues, et vous risquez de rater les «points clés». ■

## Le crowdfunding, une solution pour faciliter les successions immobilières

HUGO ROUAUST

Responsable investisseur **FOXSTONE**

Une succession peut s'avérer difficile. En plus du deuil lié à la perte d'un proche viennent parfois s'ajouter des querelles familiales sur la façon de disposer de l'héritage. Le crowdfunding immobilier, investissement participatif en copropriété, apparaît comme une solution efficace aux problèmes de succession d'un patrimoine immobilier ou en capital, lorsque les héritiers souhaitent disposer indépendamment de leurs parts.

Prenons le cas d'un immeuble légué à plusieurs membres d'une famille. Souvent, la solution consiste à vendre l'immeuble dans son intégralité et à distribuer les recettes. Mais il arrive que certains membres d'une famille souhaitent conserver leurs parts afin de maintenir un patrimoine dans l'immobilier. Ces divergences d'intérêts peuvent donner lieu à des conflits et aboutir à une situation de blocage, où chaque partie campe sur sa position. Le crowdfunding immobilier offre une solution innovante et adéquate dans ce genre de situation. Il permet en effet de vendre l'immeuble en le découpant en parts égales de copropriété et offre ainsi la possibilité de rendre liquide une classe d'actif qui, par définition, ne l'est pas.

Selon M<sup>e</sup> Olivier Ferraz, notaire et avocat à Fribourg, le système légal de la copropriété se révélait jusqu'ici impraticable dans les faits lorsqu'il s'agissait de faire intervenir des copropriétaires ex-

térieurs à la succession au moment du partage, faute de pouvoir les réunir. Ouvrir un marché éminemment privé et personnel à un très large public par le biais du crowdfunding immobilier est particulièrement innovant et présente l'intérêt essentiel pour les héritiers qui le souhaitent de pouvoir désormais conserver des parts dans un patrimoine immobilier qu'ils n'auraient peut-être pas pu assumer seuls en cas de retrait des autres héritiers. En d'autres termes, de telles offres ouvrent de nouvelles perspectives non négligeables en matière de partage successoral.

LE CROWDFUNDING  
IMMOBILIER AIDE À  
DES PRISES DE DÉCISION  
PLUS RAPIDES  
ET PERMET D'ÉVITER  
BIEN DES CONFLITS.

Le crowdfunding immobilier se présente également comme la solution pour les héritiers qui souhaitent investir un patrimoine dans la pierre tout en gardant leurs investissements respectifs distincts. L'investissement participatif dans l'immobilier offre la possibilité à chaque membre d'une famille d'investir dans la pierre en son nom propre plutôt que d'investir une somme commune. Et si la propriété reste souvent inaccessible au plus grand nombre, l'investissement participatif permet d'en abaisser la barrière à l'entrée, grâce à un investissement mi-



nimum fixé en général à 50.000 francs.

Les héritiers peuvent ainsi acheter des parts d'un même immeuble ou d'immeubles différents avec leurs noms inscrits au registre foncier et peuvent disposer de ces parts plus librement, indépendamment des autres héritiers. Le bien immobilier est géré par des professionnels qui offrent un service clé en main, de la transaction à la gestion quotidienne du bien. Qui plus est, le risque locatif est moindre dans la mesure où l'investisseur ne détient plus un appartement mais une part de l'intégralité d'un immeuble.

Qu'il s'agisse d'un patrimoine immobilier ou en capital, le crowdfunding immobilier permet aux héritiers de dissocier leurs parts respectives et d'en disposer librement, avec une grande flexibilité. Il aide à des prises de décision plus faciles et plus rapides, permet d'éviter bien des conflits et se présente ainsi comme une solution attractive en matière de successions. ■

## Gartner: le numérique est le principal levier de croissance du futur

XAVIER COMTESSE

Mathématicien

Pour les entreprises, la révolution digitale est un vrai défi. Créer aujourd'hui des applications numériques clients peut fournir des informations précieuses aux entreprises, mais cela ne sera probablement pas suffisant pour faire de celle-ci un acteur important du marché, plutôt qu'un suiveur.

Pour devenir une véritable entreprise axée sur le numérique, une entreprise doit repenser fondamentalement la façon dont elle travaille avec son environnement, ses clients mais aussi ses employés. Et dans le domaine du numérique un chantier particulièrement critique est celui de l'intelligence artificielle (IA). En effet, d'ici peu les dirigeants devront envisager de déployer systématiquement l'apprentissage automatique ou d'autres outils cognitifs dans les processus métier et dans les opérations de base afin de devenir une entreprise «drivée» par les données. Ce ne n'est pas une étape mineure. Il s'agit, ni plus ni moins, de devenir une organisation alimentée par les données et analysée par l'IA. Il est probable que plus qu'une stratégie de réussite, cela pourrait être un enjeu de survie.

Pour vérifier cette vision posons deux questions à Xavier Seyfried un grand expert de l'avenir entrepreneuriale chez Gartner (fameuse société d'analyses économiques et technologiques).

Quelles sont les technologies émergentes qui vont affecter les modèles commerciaux de demain?

Chez Gartner, nous capturons et analysons toutes les technologies qui affectent l'horizon de deux ans ou affecteront les modèles commerciaux jusqu'à un horizon de 10 ans. A court terme, les tendances telles que l'AI, la Machine Learning, la digitalisation des écosystèmes sont celles que nous retrouvons intégrées à bon nombre de projets d'entreprises.

A moyen terme, les tendances telles que l'expérience immersive, digital twins, ubiquitous infrastructure, do-it-yourself, biohacking (usage des technologies pour l'amélioration de l'humain) font l'objet de prototypes parfois avancés. A plus long terme, les tendances telles que 4D printing, quantum computing, strong AI (simulation des capacités cognitives humaines) attirent toute l'attention des entreprises qui ne veulent pas prises être au dépourvues.

A quoi doivent penser aujourd'hui les chefs d'entreprises en urgence?

Plus que jamais, ils doivent penser aux menaces qui pèsent sur la croissance et la rentabilité de leurs modèles d'affaires, évaluer les nouveaux entrants et les «disrupteurs» et décider d'investissements dans le domaine du numérique afin que soit renforcé leur positionnement stratégique



(optimisation) ou changer radicalement de modèle d'affaire (transformation) ou bien encore envisager des solutions mixtes entre optimisation et transformation.

Selon notre CEO Survey 2019, les préoccupations des CEO sont la croissance (53%) et les aspects technologiques (32%). Ce dernier sujet est directement la seconde préoccupation, c'est nouveau. Cela démontre la prise de conscience toujours plus forte que le numérique est un levier essentiel pour la croissance et donc dans l'élaboration des modèles d'affaires de demain, notamment dans le cadre des écosystèmes.

A titre d'exemple nous pouvons mentionner les synergies numériques qui existent entre les acteurs de la santé (assurances, médecins, fournisseurs de contenu en ligne, pharmacies) et le rôle croissant des assistants virtuels comme Alexa d'Amazon qui enrichissent l'expérience client/patient. ■