

Les Français craquent toujours autant pour l'or

Le 29 Mai

TENDANCE | Le cours du métal jaune n'a jamais été aussi élevé depuis vingt ans. Un phénomène qui incite les particuliers à vendre leurs vieux bijoux, mais qui ne les décourage pas pour autant d'acheter des pièces ou des lingots.

ELLE AVAIT dans ses tiroirs un petit tas de bouts de chaîne, d'anneaux, de boucles d'oreilles dépareillées. « Ils n'étaient pas réutilisables en tant que tels et n'avaient aucune valeur affective. Je me suis toujours demandé pourquoi je gardais tout ça. Finalement, je me suis dit qu'au lieu de les laisser dormir dans un coin ça pourrait venir renflouer mes comptes », raconte Élisabeth Mercredi dernier, cette retraitée de 72 ans a déposé ses bijoux au Comptoir national de l'or. Elle en a retiré près de 2 500 €, un montant supérieur à sa petite retraite mensuelle. Et qui va lui permettre de s'offrir des vacances.

Des records de ventes

Élisabeth n'est pas seule dans ce cas. Alors que le cours du métal jaune flirte avec ses sommets historiques (le 26 mai, il était à 1816 € l'once, pour un record de 1870 € en mars 2022), de nombreux Français profitent de cette opportunité pour échanger l'or qui sommeille dans leurs tiroirs contre des liquidités. Ce n'est pas une surprise Aucoffre.com. « Quand le cours monte, on assiste à des records de ventes : les gens voient l'occasion de vendre leurs bijoux et de prendre leurs gains. » Dans les 107 agences d'Or en cash, un autre réseau spécialisé, les ventes actuelles de « vieil or » sont en hausse de plus de 10 % par rapport à 2022. « L'environnement économique est aussi une source d'accélération », observe François de Lassus, consultant pour Or en cash. Pourtant, tous les particuliers ne se débarrassent pas de leur précieux métal jaune quand ils en ont, bien au contraire ! Malgré un cours historiquement haut, ils continuent à en acheter. « Ils sont même beaucoup plus nombreux à le faire qu'à vendre leurs bijoux », relève François de Lassus.

Des profils d'acheteurs variés

Cela paraît contre-intuitif, mais les Français ont cette particularité : « Ils achètent à la hausse, comme les actions, en se disant que ça va continuer à monter. » Au Comptoir national de l'or, sur les quatre premiers mois de 2023, les achats ont augmenté de 13 % par rapport à 2022, année qui avait elle-même connu une mentation de 78 % comparée à 2021. « Il y avait déjà une tendance à la hausse avec l'inflation et la guerre en Ukraine. Mais la faillite de la Silicon Valley Bank, en mars, a encore renforcé l'attraction des investisseurs », complète François de Lassus. Le phénomène est bien connu. Chaque événement géopolitique ou monétaire d'importance incite les plus inquiets à se tourner vers cette valeur refuge. « Pour les personnes qui y placent une partie de leur épargne, c'est la garantie ultime d'être protégées en cas de problème majeur : chute des marchés financiers, guerre... Ils se disent : *Quoi qu'il arrive, il me restera toujours ça* », résume Laurent Schwartz, président du Comptoir national de l'or. « Beaucoup de personnes se sont tournées vers l'or physique après avoir été marquées par le fait de voir des clients aller chercher leur argent dans les banques », abonde François de Lassus. Le profil des acheteurs tend d'ailleurs à s'élargir, avec des tickets d'entrée largement accessibles. Du lingotin de 2,5 g à près de 180 € aux pièces comme les napoléons (environ bourses. « Ce ne sont plus seulement des personnes âgées qui veulent faire des cadeaux à leurs petits-enfants, observe Édouard Guerre, directeur du site de vente de devises en ligne Ccopéra. Il y a aussi des jeunes, dès la vingtaine, qui veulent se prémunir des coups durs ou de l'inflation, en sachant qu'ils pourront revendre très facilement. En plus des investisseurs qui espèrent une plus-value dans quelques années, ils sont aussi nombreux à vouloir sortir leur trésorerie du système bancaire. »

Une valeur toutefois pas à l'abri des soubresauts

Attention toutefois, valeur refuge ne veut pas dire stable. « L'or reste un actif volatil qui réagit à deux éléments : l'évolution de la devise américaine et les taux d'intérêt réels. Il y aura toujours des périodes où il va se déprécier et faire les frais de tensions économiques », rappelle Alain Corbani, gérant du fonds Global Gold and Precious. Preuve qu'il n'est pas à l'abri de soubresauts : d'octobre 2012 à décembre 2013, son cours a perdu plus de 500 € l'once, passant de 1380 à 870 €. C'est la raison pour laquelle Alain Corbani préfère parler de l'or comme d'un support de diversification d'investissement plutôt que comme valeur refuge. « Il peut offrir un retour sur investissement positif dans une configuration économique donnée », nuance le gérant. Reste que sur les vingt dernières années, ceux qui ont investi sur le long terme n'ont pas été déçus. « On est sur un rendement moyen de 8 % par an sur les vingt à trente dernières années, c'est exceptionnel », conclut Jean-François Faure.

“Pour les personnes qui y placent une partie de leur épargne, c'est la garantie ultime d'être protégées.” – Laurent Schwartz, président du Comptoir national de l'or

CONSEIL | Comment revendre ses bijoux ou ses pièces

Où vendre ?

Entre les bijouteries et les comptoirs spécialisés qui pourront acheter vos parures pour les fondre ou les revendre, les options sont nombreuses. Choisissez dans tous les cas une enseigne à la réputation solide. « Pour obtenir le meilleur tarif de rachat, n'hésitez pas à faire jouer la concurrence en sollicitant au moins deux ou trois boutiques différentes, et si possible le même jour, car le cours de l'or varie en permanence », précise Louis Martin, représentant de la société Change Métaux précieux.

À quel prix ?

Les acheteurs se réfèrent au cours en vigueur, consultable sur le site de la Banque de France ou du Conseil mondial de l'or. Le prix final dépend aussi du poids du bijou, de sa teneur en or (18 carats et 9 carats sont les plus courantes)... Mais surtout, chaque enseigne reste libre de fixer ses tarifs. Le 25 mai au matin, le 18 carats valait 37,20 € le gramme chez Change Métaux précieux. Une bague de 4,1 g était ainsi reprise à 152,52 €, une chevalière de 11,4 g à 424,08 €. Et un napoléon (pièce de 20 francs), à 336,20 €. Ailleurs, ces prix pouvaient être différents. « Dans tous les cas, ils doivent être affichés de façon visible, en euros par gramme et selon la teneur en or de l'alliage. La mention du cours en vigueur n'est pas suffisante », précise Louis Martin. Au Comptoir national de l'or, le tarif de reprise peut augmenter si le bijou est en bon état et qu'il peut être remis en vente. Soyez vigilant sur l'expertise. Certains bijoux signés ou pièces de monnaie de collection peuvent avoir une valeur supérieure à leur poids en or.

Attention aux frais cachés

Des commissions plus ou moins élevées peuvent être demandées par l'acheteur. Et gare aux taxes. Certaines boutiques appliquent systématiquement une fiscalité forfaitaire de 11,5 %, alors qu'il y a des exceptions. Et les bijoux dont le prix est inférieur à 5 000 € ne sont pas taxés.

PLACEMENT | « C'est la meilleure des assurances vie »

DEVANT LA VITRINE d'une enseigne de la rue Vivienne (Ile), l'artère historique parisienne pour les amateurs, Pascal* feuillette un petit catalogue. Il hésite encore. Le cours à l'achat de ses pièces d'or favorites, les 20 francs napoléon ou Union latine, est au-dessus du seuil psychologique qu'il s'est fixé à 350 €. Il y a douze ans, quand il a commencé à s'intéresser au précieux métal jaune, il en avait eu pour 190 €. « Depuis ça ne fait qu'augmenter, c'est incroyable ! » sourit-il. Ce quinquagénaire a pris l'habitude d'investir régulièrement. Surtout dans l'optique, à terme, de léguer ces trésors à sa fille. « J'achète une pièce tous les deux mois environ », poursuit celui qui en possède une cinquantaine, précieusement conservées chez lui. Pascal ne prévoit pas de revendre, « sauf cas d'urgence ». Mais de racheter bientôt.

Garder des économies hors du système bancaire

Le fait que le cours soit à son plus haut n'est pas un problème pour Paul*, 37 ans, qui a acheté son premier napoléon en 2008, en pleine crise des subprimes. Ce saisonnier dans le sud de la France qui gagne près de 3 500 € par mois achète aujourd'hui « 4 ou 5 pièces par an ». « J'ai toujours dit que ça allait monter fort et je pense que ça va continuer », justifie celui qui estime son butin à près de 50 000 €, conservés à la banque ou chez des proches. Pour ce père de deux enfants, l'or présente une qualité unique. « Il ne perdra jamais sa valeur, et je peux le revendre quand je veux. C'est la meilleure des assurances vie. » Il n'exclut pas d'en revendre un jour une partie pour s'acheter « une voiture ou une maison », mais sa principale motivation reste de garder ses économies « hors du système bancaire » et de se prémunir de la crise qu'il redoute.

« C'est quelque chose qui est vraiment à moi »

Samira*, elle, a franchi le pas tout récemment, encouragée par ses recherches sur Internet ou sur TikTok. Il y a deux mois, cette quadragénaire de la région parisienne, qui gagne 1 500 € par mois, a investi une partie de ses économies dans le célèbre métal jaune. Et même une grande partie, ignorant les règles élémentaires de prudence qui recommandent de diversifier ses placements. « J'ai acheté pour plus de 15 000 € d'or et je n'ai gardé que 5 000 € d'épargne sur mon compte courant et mon livret A », confie-t-elle. Uniquement des pièces avec un panel diversifié : souverains, napoléons, pesos mexicains. « Mon conseiller m'a expliqué que le lingotin ne correspondait pas forcément à mes besoins », raconte Samira, qui a fait ses achats sur la plate-forme Aucoffre.com. Notamment car il est facile d'acheter d'autres pièces, au fur et à mesure de ses rentrées d'argent. Et, surtout, elles sont plus aisées à revendre en cas de besoin de trésorerie. « C'est comme si on collectionnait des œuvres d'art... On peut les regarder, les toucher. C'est quelque chose qui est vraiment à moi, que je peux offrir à quelqu'un qui m'est cher. » Car Samira, si elle avait la possibilité de conserver son or dans les coffres de la plate-forme Aucoffre.com, a choisi de le garder chez elle. Craint-elle de se le faire voler ? Pas le moins du monde. « De toute façon, personne ne sait que j'ai acheté de l'or. »

** Les prénoms ont été changés*

L'évolution du cours de l'or depuis vingt ans

En euros l'once au 26 mai 2023



Valeur des pièces et lingots au 26 mai

	Poids	Prix
 Pièce de 20 F napoléon	6,45 g	365,70 €
 Souverain or	7,99 g	448,8 €
 Lingotin	5 g	328 €
 Lingotin	50 g	3 220 €
 Lingot	1 kg	59 090 €
 Barre d'or	12,5 kg	738 625 €

Source : World Gold Council. • Le Parisien-Infographie.



De nombreux Français profitent d'un cours élevé pour transformer l'or qui dort dans leurs tiroirs en liquidités.



Malgré un cours historiquement haut, les Français continuent à acheter de l'or.



Photo : Antony Bradshaw/Gettyimages.

Charlotte Robinet & Maxime Gayraud