

PLACEMENT | « On a toutes les chances d'être gagnant »

Laurent Schwartz, PDG du Comptoir national de l'or

Propos recueillis par
Erwan Benezet

APRÈS UN PIC le 22 avril à 2 993 € l'once, le cours de l'or est légèrement redescendu. Une progression fulgurante puisque, le 4 décembre, il y a cinq mois seulement, le métal jaune avait déjà franchi un seuil historique... qui était alors de 1930 € l'once ! Dans ce contexte, est-ce le moment de vendre ou d'acheter pour les particuliers ? L'analyse de Laurent Schwartz, PDG du Comptoir national de l'or, qui compte 90 agences en France.



AFP/JOEL SAGET

Le cours de l'or est au plus haut, c'est le bon moment pour vendre ou acheter ?
LAURENT SCHWARTZ. Avec l'or, il convient de bien distinguer les acheteurs et les vendeurs, qui n'ont traditionnellement pas le même profil. Les acheteurs sont plutôt des investisseurs, avec de l'épargne qu'ils veulent protéger en partie dans des valeurs refuges, ou avec un objectif de transmission à leurs descen-

dants. Même si le cours est actuellement très haut, mon conseil principal est d'entrer par paliers, en s'assurant qu'on n'est pas tombé sur le point haut de l'année. Tout dépend du montant, mais on peut investir en deux fois, par exemple, espacées d'un trimestre. Ou en quatre fois, tous les deux mois.

Et les vendeurs ?

C'est différent. Les vendeurs sont souvent des personnes qui ont hérité d'un certain montant d'or, à l'occasion d'une transmission par exemple. Ce ne sont pas forcément des connaisseurs. Là, ils voient que le cours est très élevé, mais la vente dépendra de leurs besoins immédiats, pour acheter ou rénover un bien immobilier, voyager, financer les études d'un enfant ou d'un petit-enfant, etc. Auquel cas ce ne sont pas quelques pourcents de plus ou de moins par rapport à un cours multiplié par 10 ces vingt dernières années qui changeront grand-chose. Mais s'ils peuvent attendre, c'est mieux.

Et avec une fiscalité plutôt avantageuse ?

Encore une fois, sur le long terme, oui. Tout se joue au moment de la revente. Avec une taxe sur la plus-value de 36,2 % si elle se fait dans les deux ans suivant l'achat. Puis un abattement de 5 % par an, jusqu'à une exonération complète au bout de vingt-deux ans. Si, en revan-

che, vous revendez de l'or reçu en donation, dans le cadre d'un héritage par exemple, pour ceux qui n'ont pas de facture permettant de calculer une plus-value, la fiscalité sera alors de 11,5 % sur le prix de vente (sauf les bijoux dont la valeur est inférieure à 5 000 € qui ne sont pas taxés). Avec l'or, sur le long terme, on a toutes les chances d'être gagnant, notamment par rapport à l'inflation.

Et puis il y a les produits financiers indexés sur l'or ?

C'est ce qu'on appelle dans notre jargon l'or papier. Il peut être alloué, c'est-à-dire qu'il bénéficie d'une contrepartie en or physique, ou non alloué, sans or physique en face. Lors de crises majeures comme pendant le Covid, on a ainsi vu un certain nombre de banques américaines importer en masse de l'or physique vers les États-Unis pour faire face à leurs obligations, entraînant une pénurie de lingots d'or. L'or papier est plus liquide, c'est-à-dire qu'on en achète ou on en vend plus facilement, sur des cycles plus courts. Il est destiné à une population plus avertie, au fait des règles spéculatives et capable d'accéder à une plate-forme de trading. Avec une fiscalité plus classique, mais nettement moins avantageuse à moyen ou long terme, puisqu'il entre dans le cadre de l'imposition sur la plus-value, avec une flat tax à 30 %.