LE SOCLE · COMMENCEZ PAR ICI

Ce que vous achetez *vraiment*

Une action, une obligation, un ETF, une option, une SCPI, un turbo : six mots, six objets qui n'ont rien à voir entre eux. Ce dossier ne les définit pas dans l'ordre alphabétique — il les range selon la seule question qui les sépare vraiment : est-ce que je possède, est-ce que je prête, est-ce que je délègue, ou est-ce que je parie ? Trois lignes par produit, toujours les mêmes, dont celle que personne n'écrit jamais : qui gagne en face.

SOMMAIRE

01 La seule question qui compte : posséder, prêter, déléguer, parier

02 Ce que vous possédez — l'action, l'or, l'immobilier

03 Ce que vous prêtez — l'obligation, le fonds euros, le monétaire

04 Ce que vous déléguez — fonds, ETF, SCPI, private equity

05 Ce qui n'est qu'un pari sur autre chose — les dérivés

06 Les objets non classables — crypto, structurés, devises

07 L'enveloppe n'est pas le produit — PEA, assurance-vie, PER, CTO

08 Où aller ensuite — la table de routage de la collection

09 Annexes — méthode, sources, ce que ce dossier ne dit pas

Rédigé par Stéphane Baron, sous la supervision de Bernard Prats-Desclaux. Dossier de socle : il est mis à jour à chaque nouveau dossier technique publié, et n'a donc pas de date de parution. Ceci n'est pas un conseil en investissement : c'est le vocabulaire qui permet d'en lire un.

1 La seule question qui compte

LE FIL — QUATRE VERBES RANGENT TOUT CE QUI SE VEND À UN PARTICULIER

4	3	1	32
FAMILLES QUI RANGENT TOUS LES PRODUITS	LIGNES PAR PRODUIT, TOUJOURS LES MÊMES	QUESTION POSÉE AVANT D'ACHETER	DOSSIERS TECHNIQUES QUE CE SOCLE OUVRE

La littérature financière classe les produits par famille de marché — actions, taux, matières premières, dérivés. Ce classement est celui des professionnels : il décrit *où* le produit se négocie. Il ne dit rien de ce qui intéresse celui qui achète, à savoir *ce qu'il détient* une fois l'ordre passé. Un ETF actions et une action ne sont pas la même chose, alors qu'ils vivent dans la même case. Une option sur action non plus.

Il existe une question qui range tout, et une seule. **Après l'achat, qu'est-ce que je détiens vraiment ?** Quatre réponses possibles, et elles décrivent quatre situations juridiques et économiques entièrement différentes.

— **Je possède.** Une part d'entreprise, un métal, un mur. L'objet existe indépendamment de celui qui me l'a vendu. Si mon courtier disparaît, ma part d'entreprise ne disparaît pas avec lui.

— **Je prête.** J'ai donné mon argent à quelqu'un qui s'engage à me le rendre, majoré d'un intérêt. Ce que je détiens n'est pas une chose : c'est une *promesse*, et elle vaut ce que vaut celui qui l'a faite.

— **Je délègue.** J'achète en même temps un panier d'actifs et le travail de quelqu'un qui le gère. Je paie donc deux choses, et l'une des deux se paie que le panier monte ou descende.

— **Je parie.** Je ne détiens ni la chose, ni une créance sur elle : je détiens un contrat dont la valeur dépend du prix d'autre chose. Ce contrat a une date de fin, et quelqu'un en face a pris le pari inverse.

Deux catégories s'ajoutent, et elles ne sont pas des exceptions décoratives : les **objets non classables**, qui n'entrent dans aucune des quatre cases et méritent qu'on dise pourquoi (§ 6), et les **enveloppes**, qui ne sont pas des produits du tout mais qu'on confond avec eux tous les jours (§ 7).

> **LA LIGNE QUE PERSONNE N'ÉCRIT**
>
> *Pour chaque produit, ce dossier donne trois informations : ce que c'est, ce que vous pouvez perdre au maximum, et qui gagne en face. La troisième est celle qui manque partout ailleurs. Elle n'accuse personne : elle rappelle simplement qu'aucun produit financier ne s'achète tout seul. Quelqu'un l'a conçu, quelqu'un le vend, quelqu'un le tient de l'autre côté. Savoir qui, et comment il est payé, vous en apprend davantage sur un produit que sa notice.*

2 Ce que vous possédez

PREMIÈRE FAMILLE — L'OBJET EXISTE SANS CELUI QUI VOUS L'A VENDU

PRODUIT	CE QUE C'EST	PERTE MAXIMALE	QUI GAGNE EN FACE
Action	Une part de propriété d'une entreprise. Vous en devenez associé, avec un droit de vote et un droit sur les bénéfices s'il en est distribué.	**100 % de la mise.** Une action ne peut pas valoir moins que zéro : vous ne devez rien au-delà de ce que vous avez versé.	Personne, structurellement — l'entreprise crée ou détruit de la valeur pour tous ses associés à la fois. Le courtier prend sa commission dans les deux cas.
Or physique	Un métal. Il ne produit rien, ne verse aucun revenu : son prix est ce qu'un autre acceptera d'en donner.	La valeur peut fondre, elle ne s'annule pas : le métal reste. En revanche le stockage et l'assurance se paient chaque année.	Le vendeur, sur l'écart entre son prix d'achat et son prix de vente — souvent large sur les petites quantités et les pièces de collection.
Immobilier en direct	Un bien réel, occupé ou loué. C'est le seul actif de cette famille que l'on achète couramment avec l'argent d'un autre.	**Plus que votre apport.** Le crédit reste dû même si le bien perd de sa valeur : c'est la différence majeure avec l'action.	Le notaire et l'État (droits de mutation), l'agent (commission), la banque (intérêts) — tous encaissés le jour de l'achat, avant tout rendement.

Pour approfondir, dans la collection technique : l'action → n°01 · l'or → n°05 · l'immobilier comparé à la Bourse → n°29.

Cette famille a une propriété que les trois autres n'ont pas : **l'objet survit à l'intermédiaire**. Si votre courtier fait faillite, vos actions restent les vôtres — elles sont inscrites à votre nom chez le conservateur, pas au bilan du courtier. C'est une différence de nature, pas de degré, et elle explique pourquoi cette famille est la seule qui se détient sans se surveiller.

Elle a aussi une conséquence désagréable qu'il faut énoncer tout de suite : posséder ne protège de rien à court terme. Une action peut perdre la moitié de sa valeur en quelques semaines sans que l'entreprise soit menacée. La propriété garantit que vous détenez quelque chose de réel ; elle ne garantit pas son prix demain.

3 Ce que vous prêtez

DEUXIÈME FAMILLE — VOUS DÉTENEZ UNE PROMESSE, ELLE VAUT CE QUE VAUT SON AUTEUR

PRODUIT	CE QUE C'EST	PERTE MAXIMALE	QUI GAGNE EN FACE
Obligation	Un prêt à un État ou à une entreprise, à un taux et pour une durée fixés d'avance. Vous êtes créancier, pas associé.	**100 %** en cas de défaut de l'emprunteur. Avant l'échéance, la valeur de revente monte et descend en sens inverse des taux d'intérêt.	L'emprunteur : il a obtenu de l'argent moins cher qu'ailleurs. Et l'intermédiaire, sur l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente.
Fonds euros	Un prêt à un assureur, qui le prête à son tour — principalement à des États et à des entreprises. Le capital versé est garanti par l'assureur.	Le capital est garanti, **frais de gestion déduits** : une année à rendement faible peut se solder par une performance nette proche de zéro. La garantie est celle de l'assureur, pas de l'État.	L'assureur, sur la marge entre ce que ses placements rapportent et ce qu'il vous verse — et le distributeur, sur les frais d'entrée quand il y en a.
Fonds monétaire	Un prêt collectif à très court terme, à des banques et à des États. C'est le placement des liquidités en attente d'emploi.	Faible mais non nulle : ces fonds ne sont pas garantis. Leur rendement suit les taux courts, à la hausse comme à la baisse.	La société de gestion, sur des frais annuels — qui, sur cette classe d'actifs, représentent une part significative du rendement.

Pour approfondir, dans la collection technique : les obligations → n°02 · le fonds euros → n°17 · les fonds monétaires → n°04.

Prêter n'est pas plus sûr que posséder : c'est **risqué autrement**. Le risque d'une action est que l'entreprise aille mal. Le risque d'une obligation est double : que l'emprunteur ne rembourse pas, et que les taux montent — auquel cas votre prêt à 2 % devient invendable au prix payé, puisque le voisin en trouve à 4 %. Vous récupérez tout à l'échéance si l'emprunteur tient, mais entre-temps votre ligne affiche une moins-value bien réelle.

> **LA CONFUSION À NE PAS FAIRE**
>
> *« Obligation » est le mot le plus trompeur de la finance : il évoque une obligation de payer, donc une sécurité. Ce que vous détenez est la promesse d'un tiers. Un État solide et une entreprise fragile émettent tous deux des obligations, et le mot est le même.*

4 Ce que vous déléguez

TROISIÈME FAMILLE — VOUS ACHETEZ DEUX CHOSES : UN PANIER ET UN GESTIONNAIRE

PRODUIT	CE QUE C'EST	PERTE MAXIMALE	QUI GAGNE EN FACE
Fonds (OPCVM)	Un panier de titres géré par une société, dont vous détenez une part. Le gérant choisit les lignes et arbitre.	Celle des actifs qu'il contient : un fonds d'actions perd comme des actions. Le fonds lui-même n'ajoute pas de risque de faillite, ses actifs étant conservés séparément.	**La société de gestion, chaque année, que le fonds monte ou descende** — plus, parfois, une commission de surperformance.
ETF	Le même objet, mais qui suit un indice au lieu de faire des choix. C'est ce qui permet des frais très inférieurs.	Celle de l'indice suivi. Un ETF dit « synthétique » ajoute une contrepartie bancaire : le risque cesse d'être seulement celui du marché.	L'émetteur, sur des frais faibles mais prélevés en continu — et sur le prêt des titres du fonds, une activité qui ne se voit pas dans le prix affiché.
SCPI	Un panier d'immobilier locatif géré, dont vous détenez des parts. Vous ne choisissez ni les immeubles ni les locataires.	La valeur des parts peut baisser, et surtout **elles ne se revendent pas toujours quand vous le voulez** : l'illiquidité est le vrai risque, pas la vacance.	La société de gestion : frais d'entrée souvent élevés, prélevés immédiatement, puis frais annuels sur les loyers encaissés.
Private equity	Une participation dans des entreprises non cotées, via un fonds. L'argent est engagé pour plusieurs années.	**100 %**, et sans porte de sortie avant le terme : ce qui est bloqué l'est réellement.	La société de gestion, sur des frais annuels et sur une part des plus-values — l'un des modèles de rémunération les plus favorables au gestionnaire de toute l'industrie.

Pour approfondir, dans la collection technique : fonds et ETF → n°03 · SCPI → n°06 · foncières cotées → n°07 · private equity → n°09 · les frais, tous produits confondus → n°22.

Déléguer est la famille la plus vendue, et c'est logique : c'est la seule où quelqu'un a un intérêt direct et récurrent à vous vendre quelque chose. Ce n'est pas un défaut en soi — la délégation achète de la diversification qu'un particulier ne peut pas reproduire seul, et pour l'ETF indiciel elle la vend à un prix très bas. Mais elle impose une discipline : **lire les frais avant la performance passée**. La performance passée est incertaine ; les frais, eux, sont contractuels.

5 Ce qui n'est qu'un pari sur autre chose

QUATRIÈME FAMILLE — UN CONTRAT, UNE DATE DE FIN, ET QUELQU'UN EN FACE

PRODUIT	CE QUE C'EST	PERTE MAXIMALE	QUI GAGNE EN FACE
Option	Le droit — non l'obligation — d'acheter ou de vendre un actif à un prix fixé, jusqu'à une date donnée. Ce droit se paie : c'est la prime.	**Acheteur : 100 % de la prime**, et le temps joue contre vous. **Vendeur : la perte peut dépasser très largement la somme encaissée.**	Celui qui a pris le pari inverse — et le teneur de marché, sur l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente, à chaque aller-retour.
Warrant, turbo	Le même principe, mais émis par une banque et coté comme un titre. Le turbo comporte une barrière : si le cours la touche, le produit est désactivé.	**100 %, et brutalement** : la barrière peut être franchie en séance, sans que vous ayez la possibilité de réagir.	**L'émetteur — qui est aussi votre contrepartie et celui qui cote le produit.** C'est le point à retenir de toute cette famille.
CFD	Un contrat qui réplique la variation d'un actif, avec effet de levier. Vous ne détenez jamais l'actif, à aucun moment.	Jusqu'à la totalité du dépôt, très vite. Dans l'Union européenne, un client particulier est en principe protégé d'un solde négatif — vérifiez-le chez votre courtier.	Le courtier, sur l'écart de cotation et le financement du levier. Les courtiers sont d'ailleurs tenus d'afficher la proportion de leurs clients qui perdent de l'argent : lisez-la.

Pour approfondir, dans la collection technique : les options → n°13 · warrants et turbos → n°14 · le vocabulaire de la négociation → n°24.

Cette famille se distingue des trois autres par un trait unique : **elle a une date de fin**. Une action peut être conservée trente ans ; une option expire. Le temps, qui travaille pour celui qui possède, travaille contre celui qui parie. C'est pourquoi les produits de cette famille ne sont pas « des actions en plus risqué » : ce sont des objets d'une autre nature, dont le maniement suppose d'avoir lu le dossier qui leur est consacré.

> **LE TEST EN UNE PHRASE**
>
> *Si le produit porte un nom que vous ne pouvez pas expliquer à quelqu'un d'autre en une phrase, et si vous ne savez pas dire qui est en face, vous n'êtes pas en train d'investir : vous êtes en train de prendre un pari dont un autre a écrit les règles.*

6 Les objets non classables

NI PROPRIÉTÉ, NI CRÉANCE, NI DÉLÉGATION — ET IL FAUT LE DIRE

PRODUIT	CE QUE C'EST	PERTE MAXIMALE	QUI GAGNE EN FACE
Crypto-actif	Une inscription dans un registre partagé. Ce n'est ni une part d'entreprise, ni une créance sur quelqu'un : personne ne vous doit rien.	**100 %** — et davantage si les clés sont perdues ou la plateforme défaillante : l'actif existe alors toujours, mais plus pour vous.	Les plateformes, sur les frais de chaque transaction. Et, par construction, ceux qui vendent à ceux qui achètent : la valeur ne vient d'aucun revenu, seulement du prochain acheteur.
Produit structuré	Un assemblage : une obligation émise par une banque, plus un ou plusieurs dérivés, le tout emballé dans une formule de remboursement.	Variable selon la formule, jusqu'à **100 %** — et le risque de défaut de la banque émettrice s'y ajoute, ce que la brochure ne met jamais en avant.	**L'émetteur, dont la marge est incorporée dans la formule elle-même** : elle ne figure pas comme des frais, elle est dans le prix.
Devises (forex)	Un pari sur le prix relatif de deux monnaies. Il ne produit aucun revenu : c'est un jeu à somme nulle avant frais, négatif après.	Jusqu'à la totalité du dépôt, l'effet de levier étant la norme sur ce marché.	Le courtier, sur l'écart de cotation — prélevé à chaque aller-retour, gagnant ou perdant.

*Pour approfondir, dans la collection technique : à quoi sert le bitcoin → n°10 · la blockchain → n°11 · stablecoins et tokenisation → n°12 · reconnaître une escroquerie → n°15. Les produits structurés sont traités par le **dossier d'actualité n°05** — à ne pas confondre avec le technique n°05, consacré à l'or.*

Ces trois objets ont en commun de ne pas entrer dans les quatre cases, et c'est précisément l'information utile. Un actif qui n'est ni une propriété productive, ni une créance, ne tire sa valeur d'aucun flux : elle repose entièrement sur le prix que le suivant acceptera de payer. Cela ne le rend pas illégitime — cela signifie qu'il s'évalue autrement, et qu'aucun raisonnement de rendement ne s'y applique.

7 L'enveloppe n'est pas le produit

LA CONFUSION LA PLUS FRÉQUENTE — ET LA PLUS COÛTEUSE

« J'ai mis mon argent en assurance-vie » ne dit rien de ce que vous détenez. L'assurance-vie est un contenant : on y trouve du fonds euros, des actions, des ETF, de l'immobilier. Deux contrats portant le même nom peuvent avoir des comportements opposés. **L'enveloppe ne change pas le risque du contenu. Elle change la fiscalité et la disponibilité.**

ENVELOPPE	CE QU'ON PEUT Y METTRE	FISCALITÉ, EN UNE LIGNE	CE QUI BLOQUE
Compte-titres (CTO)	Tout, sans restriction de zone ni de type.	Le prélèvement forfaitaire unique — **31,4 % en 2026** (12,8 % d'impôt + 18,6 % de prélèvements sociaux), sauf option pour le barème.	Rien. C'est l'enveloppe la plus souple et la plus taxée.
PEA	Actions et fonds européens, dans la limite d'un plafond de versements (150 000 € sur le PEA classique).	Après 5 ans, les gains sont **exonérés d'impôt sur le revenu** ; les prélèvements sociaux restent dus.	Un retrait avant 5 ans entraîne en principe la clôture du plan.
Assurance-vie	Fonds euros et unités de compte : actions, ETF, immobilier, structurés.	Après 8 ans, un abattement annuel (4 600 € seul, 9 200 € en couple), puis **7,5 %** d'impôt au-delà, plus 17,2 % de prélèvements sociaux.	Rien, l'argent reste disponible — le délai de 8 ans n'est pas un blocage, c'est un seuil fiscal.
PER	Les mêmes supports que l'assurance-vie, en gestion libre ou pilotée.	Les versements se déduisent du revenu imposable à l'entrée ; la sortie est imposée. C'est un report d'imposition, pas une exonération.	**Bloqué jusqu'à la retraite**, hors cas de déblocage anticipé — dont l'achat de la résidence principale.

Taux vérifiés au 6 août 2026 (voir § 9). Pour approfondir, dans la collection technique : le guide des enveloppes → n°16 · l'assurance-vie → n°17 · le PER → n°18.

LA CONSÉQUENCE PRATIQUE

Choisir une enveloppe avant d'avoir choisi ce qu'on y met, c'est choisir l'emballage avant le cadeau. L'ordre correct est l'inverse : décider ce que l'on veut détenir, puis chercher l'enveloppe qui le loge au meilleur coût fiscal. Un fonds euros dans un PEA n'existe pas ; un ETF monde dans un PEA, oui — et cette seule phrase vaut plusieurs milliers d'euros sur vingt ans.

8 Où aller ensuite

LA TABLE DE ROUTAGE — POUR CHAQUE PRODUIT, LE DOSSIER QUI L'APPROFONDIT

SI VOUS VOULEZ COMPRENDRE…	DOSSIER TECHNIQUE	CE QU'IL APPORTE DE PLUS QUE CE SOCLE
Une action, et comment la lire	**n°01**	Les comptes d'une entreprise, les ratios, ce qui se cache derrière un cours
Les obligations	**n°02**	Le lien entre taux et prix, la qualité de signature, le rôle dans un portefeuille
Les ETF	**n°03**	Réplication physique ou synthétique, écart de suivi, frais réels, pièges de sélection
Les fonds monétaires	**n°04**	Où placer la trésorerie qui doit rester disponible
L'or	**n°05**	Physique, ETC ou minières : trois façons d'en détenir, trois risques différents
Les SCPI	**n°06**	Frais d'entrée, liquidité réelle, ce que devient une part qu'on veut revendre
Les foncières cotées	**n°07**	L'immobilier en Bourse : ce qui le rapproche et ce qui l'éloigne des SCPI
Le private equity	**n°09**	Le blocage, la courbe en J, la rémunération du gestionnaire
Le bitcoin et la blockchain	**n°10, n°11**	À quoi ça sert vraiment, et ce que la technologie permet ou non
Les options	**n°13**	Le dossier de référence : mécanique, usages, et trois catastrophes documentées
Les warrants et turbos	**n°14**	Pourquoi l'émetteur est votre contrepartie, et ce que ça implique
Reconnaître une escroquerie	**n°15**	Les signaux, les circuits, et les réflexes qui protègent
Choisir une enveloppe	**n°16**	PEA, assurance-vie, PER, CTO comparés cas par cas
Vos propres biais	**n°19**	Les erreurs de décision qui coûtent plus cher que les mauvais produits
Les frais	**n°22**	L'audit complet : où ils se cachent, combien ils coûtent sur vingt ans
Construire votre allocation	**n°32**	La synthèse : comment tout ce qui précède s'assemble

*Tous les numéros de cette table renvoient à la **collection technique**. Les dossiers d'actualité — SpaceX, BCE, Vranken, bitcoin, produits structurés — ont leur propre numérotation, de n°01 à n°05 : un même numéro peut donc désigner deux dossiers différents selon la collection.*

Un conseil d'usage, pour finir. Ce dossier n'a pas vocation à être lu d'un trait puis rangé : il est fait pour être rouvert. Chaque fois qu'un produit vous est proposé — par une banque, un courtier, une publicité, un ami —, la manœuvre tient en trente secondes : dans quelle famille tombe-t-il, que puis-je perdre au

maximum, et qui gagne en face. Si les trois réponses ne viennent pas, la seule décision raisonnable est de ne rien faire jusqu'à ce qu'elles viennent.

9 Annexes

MÉTHODE, SOURCES, ET CE QUE CE DOSSIER NE DIT PAS

Ce que ce dossier ne dit pas

Il ne dit pas quoi acheter, ni dans quelles proportions : c'est l'objet du dossier technique n°32. Il ne contient aucun prix, aucun niveau, aucune recommandation. Il ne traite pas non plus du *comment* on négocie — ordres, carnet, spread, effet de levier —, qui fait l'objet du dossier technique n°24. Enfin, il simplifie volontairement : chaque ligne de tableau est un résumé, et le dossier correspondant existe pour lui rendre sa nuance.

Sources des données fiscales

Prélèvement forfaitaire unique 2026 — 31,4 %, soit 12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux, en vigueur depuis le 1er janvier 2026 à la suite de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2026 (hausse de 1,4 point de la CSG sur les revenus du capital). Les revenus fonciers, les plus-values immobilières, les produits d'assurance-vie et l'épargne réglementée demeurent aux prélèvements sociaux de 17,2 %.

Assurance-vie après 8 ans : abattement annuel de 4 600 € pour une personne seule et 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune, puis 7,5 % d'impôt sur le revenu et 17,2 % de prélèvements sociaux.

PEA après 5 ans : exonération d'impôt sur le revenu, prélèvements sociaux dus. Plafond de versements de 150 000 € sur le PEA classique.

Ces taux ont été vérifiés le 6 août 2026 sur deux sources indépendantes concordantes. La fiscalité change au moins une fois par an : ce paragraphe est le premier à relire à chaque mise à jour du dossier, et le seul du dossier dont le contenu se périme.

Pourquoi ce dossier n'a pas de date de parution

Tous les autres dossiers de la collection sont datés : ils traitent un sujet à un moment donné. Le socle, lui, s'enrichit d'une ligne de routage à chaque nouveau dossier technique publié. Il porte donc une mention de mise à jour, et non une date de parution — un dossier de vocabulaire daté de 2026 aurait l'air périmé en 2027 alors qu'il ne le serait pas.

> **À RETENIR, S'IL NE FALLAIT GARDER QU'UNE CHOSE**
>
> *Il n'existe pas de produit financier neutre. Chacun a été conçu par quelqu'un, vendu par quelqu'un, et tenu de l'autre côté par quelqu'un. Savoir dans quelle famille il tombe vous dit ce que vous détenez ; savoir qui gagne en face vous dit pourquoi on vous le propose. Ces deux questions ne remplacent pas l'étude d'un produit — mais aucune étude ne vaut si on ne les a pas posées d'abord.*

Avertissement. Document informatif et pédagogique ; ni conseil en investissement ni recommandation. © 2026 L'Investisseur Stratège · investisseur.stratege@norvalgroup.com