

## Non, le Nasdaq n'est pas si cher.

**Malgré l'envolée spectaculaire des valeurs technologiques, le Nasdaq 100 a un niveau de valorisation bien inférieur à celui du début du millénaire.**

Par Stéphane Pézeril

Plus de 300 % pour le Nasdaq 100, + 200 % pour le S&P 500. L'ascension spectaculaire des marchés d'actions américains depuis leurs points bas de mars 2009 nourrit souvent les débats. Certains voient poindre le risque d'un retour de flamme, notamment dans le compartiment des valeurs technologiques. D'autant que le Nasdaq 100 évolue à quelques centaines de points seulement de ses plus hauts de mars 2000 et que le Nasdaq les a battus. A une nuance près. L'indice repose sur des fondamentaux beaucoup plus stables qu'à l'époque de l'éclatement de la « bulle Internet » et contrairement aux idées reçues, ses niveaux de valorisation restent intéressants. Malgré l'envolée des cours, les PER (ratio cours/bénéfices) du Nasdaq 100 se stabilisent entre 18 et 20 depuis trois ans.

Bien loin du seuil des 150 franchi à la veille du krach de 2000. Mieux, les multiples de capitalisation de l'indice, en valeur relative par rapport au S&P 500, n'ont jamais été aussi bas. Le Nasdaq 100 n'est en effet plus cher que d'environ 10 % par rapport à l'indice phare de Wall Street alors que cette prime avoisine plutôt les 40 % en moyenne sur quinze ans. Et cela malgré des perspectives de croissance autrement plus gratifiantes.

Le consensus des analystes s'attend à des taux de progression moyens de 8 % du chiffre d'affaires et de 14 % des bénéfices par action cette année pour le compartiment des valeurs technologiques contre respectivement - 1 % et 5 % pour les groupes du S&P 500. Ces chiffres semblent donc indiquer qu'aux cours actuels, les sociétés du Nasdaq 100, ne sont pas encore valorisées au juste prix de leurs prévisions de résultats, qui sont elles-mêmes le fruit de profonds changements dans la composition de l'indice au cours des quinze dernières années.

La folie des dot.com du début du siècle a laissé place à la diversité entre les « machines à cash » comme Microsoft, Intel ou Cisco, les géants Apple et Google et des valeurs, qui montent en puissance du type LinkedIn ou Netflix.

