



Êtes-vous un investisseur irrationnel ?

Nous aimons tous croire qu'au moment de prendre des décisions en matière de placement, nous réfléchissons et agissons de façon rationnelle, tout en poursuivant l'objectif d'améliorer notre bien-être financier.

SOMMAIRE

Êtes-vous un investisseur irrationnel ? Le saviez-vous ?	1
Droit de vote ! – Deux visions sur la rémunération	4
Le gestionnaire : Tom Digenan	5
Mise en garde : REEE collectifs Rappel important : Assemblée annuelle 2010 Conseils pratiques pour déjouer un fraudeur !	6
Le mot de la DG	7
La parole à nos partenaires : Amigo Express	8

Le saviez-vous ?

Le saviez-vous ?

La reprise de l'économie et la fébrilité du marché de la revente immobilière ont amené l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) à réviser à la hausse ses prévisions de ventes ainsi que le prix des maisons pour l'année 2010. L'ACI s'attend maintenant à ce que les ventes réalisées au Québec atteignent près de 82 150 habitations pour cette année, une hausse de 4,1 % par rapport à l'an dernier. Quant au prix moyen résidentiel, il devrait passer de 224 300 \$ en 2009 à 232 400 \$ en 2010.

À l'échelle nationale, les ventes résidentielles s'estimeront à 492 300 en 2010, soit une augmentation de 7 % depuis la dernière année. La hausse est légèrement plus importante que prévu. Le prix moyen d'une résidence devrait tourner autour de 333 000 \$, soit une hausse de 4,7 % depuis 2009. ~~~

Source : Association canadienne de l'immeuble,
16 novembre 2009.

Toutefois, de nombreuses études ont révélé que, dans bien des cas, l'émotion et la psychologie influencent nos décisions en matière de placement et nous poussent à agir de manière irrationnelle.

Pouvons-nous éviter les pièges émotifs qui menacent notre santé financière ? En fait, le comportement financier est un domaine d'étude qui conjugue la théorie de la psychologie comportementale et cognitive, et l'économie et la finance conventionnelles. Le but de ce domaine d'étude est d'expliquer pourquoi les investisseurs prennent des décisions financières irrationnelles. En acquérant une connaissance de base sur les raisons qui poussent généralement les investisseurs à agir de façon irrationnelle (à l'encontre de leurs meilleurs intérêts), nous pouvons ainsi espérer éviter les pièges émotifs et psychologiques les plus fréquents en matière d'investissement.

Cet article présente quelques-uns des principaux concepts cernés par les experts du comportement financier comme étant des éléments qui contribuent aux prises de décisions financières irrationnelles. Tout en lisant cet article, tentez de déterminer si ces concepts ont déjà influencé une de vos décisions de placement.

Comportements financiers irrationnels

n°1 Comptabilité mentale

La tendance à vouloir séparer l'argent dans des comptes distincts sur la base de critères subjectifs, comme la provenance de l'argent (chèques de paie, cadeaux, etc.) ou l'usage projeté (hypothèque, vacances, nouvelle voiture, etc.).

Voici un exemple parfait de ce phénomène : mettre de l'argent de côté ou détenir un compte bancaire destiné à un usage précis (les vacances) tout en traînant un solde sur les cartes de crédit. Dans un cas comme celui-ci, la personne traite l'argent détenu dans son compte « spécial » différemment de l'argent qu'elle utilise pour payer son compte de carte de crédit. En l'examinant de plus près, ce comportement, quoique commun, est nettement illogique et peut s'avérer désavantageux pour le bien-être financier d'une personne. La stratégie logique pour un tel investisseur serait de

se servir de l'argent du compte spécial (lequel rapporte souvent peu ou pas d'intérêt) pour rembourser le solde de sa carte de crédit (lequel s'accroît en fonction d'un taux d'intérêt très élevé).

Bien que le plan d'action logique peut sembler évident, les gens n'agissent pas de façon raisonnée et attribuent une valeur personnelle à leurs comptes spéciaux.

Conseil pour éviter un comportement financier n° 1

Rappelez-vous : un dollar est un dollar. L'argent, peu importe son origine ou son usage projeté, reste de l'argent. Concentrez-vous sur le bien-être de votre avoir net et non sur le rendement de chaque compte mental.

n°2 Ancrage

Ce concept se base sur notre tendance à attacher ou à « ancrer » nos pensées à un point de référence, même s'il ne présente aucun intérêt logique par rapport à la décision d'investissement. L'ancrage s'observe particulièrement dans les cas où les investisseurs doivent composer avec des situations auxquelles ils sont peu habitués.

Par exemple, l'entreprise ABC a réalisé un bénéfice considérable au cours de la dernière année et le cours de son action a grimpé de 35 \$ à 90 \$. Toutefois, son plus important client, qui génère 50 % du bénéfice, annonce qu'il ne renouvellera pas son contrat, et le prix de l'action dégringole ainsi de 90 \$ à 45 \$. Les investisseurs

qui « ancrent » leur raisonnement sur l'ancien prix de 90 \$ par rapport au prix actuel de 45 \$ (et qui ignorent la perte du contrat) croiront à tort que le titre est maintenant sous-évalué.

Conseil pour éviter un comportement financier n° 2

Les investisseurs doivent avoir recours à une pensée critique rigoureuse afin d'éviter le phénomène d'ancrage. Ils doivent faire preuve de prudence en ce qui a trait aux données qu'ils utilisent (et qu'ils n'utilisent pas) pour évaluer le potentiel d'un titre. Aussi, ils doivent évaluer chacun des placements potentiels selon plusieurs perspectives.

n°3 Biais de perception

En tant qu'être humain, notre esprit a tendance à adopter des partis pris dans le traitement de certains renseignements. Nous décrivons ci-dessous deux comportements faisant partie du biais de perception

Biais de confirmation

Les études démontrent que les gens ont tendance à prêter davantage attention aux renseignements qui appuient leurs opinions existantes et qu'ils rationalisent ou ignorent les renseignements qui les contredisent. Le cadre de référence issu du biais de perception laisse les investisseurs avec une compréhension incomplète des occasions de placement et peut se solder par des décisions de placement peu judicieuses.

Biais de rétrospective

Ce concept se manifeste souvent lorsqu'un investisseur estime qu'un événement passé tout à fait imprévisible était en réalité tout à fait évident. Les psychologues attribuent ce biais à notre besoin instinctif de faire de l'ordre dans le monde en créant des explications qui nous permettent de croire que les événements

sont prévisibles. La création de liens potentiellement erronés entre la cause et l'effet peut entraîner des simplifications à la fois exagérées et fausses.

Voici un exemple de biais de rétrospective : plusieurs investisseurs affirment maintenant que les signes de la bulle technologique à la fin des années 1990 et au début des années 2000 étaient évidents. Toutefois, si la croissance de la bulle technologique était si évidente, les investisseurs auraient reconnu la menace en temps opportun, la croissance se serait atténuée et la bulle n'aurait pas éclaté.

Conseil pour éviter un comportement financier n° 3

Pour éviter cette tendance à mettre l'accent sur l'information qui confirme des idées préexistantes, un conseiller financier peut agir comme « avocat du diable » pour vous amener à envisager certains points de vue contradictoires. Puisqu'il comprend vos propres objectifs de placement, et qu'il a l'habitude d'évaluer de façon objective vos occasions de placement, votre conseiller sera votre meilleur son de cloche.

n°4 **Confiance excessive**

La plupart des gens surestiment leurs capacités dans plusieurs domaines de la vie. En fait, les psychologues ont établi que la confiance excessive pousse les gens à surestimer leurs connaissances, sous-estimer les risques et exagérer leur capacité à contrôler des événements.

Une étude intitulée « Volume, Volatility, Price and Profit When all Traders are Above Average¹ » a révélé que les investisseurs trop confiants ont tendance à croire qu'ils sont meilleurs que les autres pour choisir des titres et pour déterminer le bon moment pour les acheter ou les vendre. Cette étude indique également que ces investisseurs effectuent en règle générale plus de transactions que les investisseurs moins confiants. Malheureusement, on y indique aussi que les investisseurs qui effectuent plus de transactions ont tendance, en moyenne, à obtenir des taux de rendement beaucoup plus faibles.

Conseil pour éviter un comportement financier n° 4

N'oubliez pas que la ligne est mince entre la confiance et la confiance excessive. De façon réaliste, soyez prudent et ne faites pas d'évaluations trop optimistes quant à vos connaissances ou à votre contrôle d'une situation. Envisagez de faire confiance à un conseiller financier et des gestionnaires de fonds professionnels pour vous aider à prendre des décisions de placement pour lesquelles vous n'êtes peut-être pas bien outillé.

1 Terrance Odean, Haas School of Business, University of California, Berkeley, 1998.

n°5 **Illusion du joueur et de la main chanceuse**

Ces concepts sont également ancrés dans notre besoin inné de voir des tendances où il n'y en a pas.

Le terme « illusion du joueur » fait référence au joueur qui croit à une série de coïncidences qui ont une incidence sur l'avenir. Par exemple, si vous tirez une série de 20 « pile ou face » qui atterrissent tous sur « face », la plupart des gens auraient tendance à dire que le prochain tirage sera probablement « pile ». Cette logique découle d'une mauvaise compréhension des lois de la probabilité. En réalité, tous les tirages précédents n'ont aucune influence sur les tirages à venir. Ainsi, la probabilité qu'un sou arrive sur « face » est toujours de 50 %, peu importe les résultats précédents.

À l'opposé, l'illusion de la « main chanceuse » repose sur le fait que certaines personnes anticipent la poursuite d'une tendance, alors que cette tendance n'existe pas. Par exemple, un adepte de basketball qui croit qu'un joueur qui vient de réussir quelques paniers consécutifs réussira le prochain, car il a une « main chanceuse ». Dans ce même ordre d'idées, les investisseurs ont tendance à croire qu'un gestionnaire de fonds commun qui a généré des rendements supérieurs à la moyenne dans le passé continuera d'en faire autant en raison de sa « main chanceuse ». Toutefois, dans l'étude fréquemment citée « Investors Behaving Badly² », la *Financial Research Corporation* a démontré qu'en choisissant des fonds de

placement uniquement en fonction du rendement passé, les investisseurs réduisent de façon très importante le rendement de leur portefeuille.

Voici un exemple simple, mais pertinent des pièges potentiels de l'illusion de la main chanceuse. En 2008, la catégorie des fonds à revenu fixe a dégagé le meilleur rendement avec une moyenne de 18,1%³. Si un investisseur avait misé sur ce rendement exceptionnel, son portefeuille aurait souffert en 2009, puisque cette catégorie a affiché un des pires rendements de l'année (-1,2%)³.

Conseil pour éviter un comportement financier n° 5

N'achetez pas et ne vendez pas des placements seulement parce que vous croyez qu'une tendance prolongée se poursuivra ou changera de cap. Fondez votre décision sur une analyse fondamentale solide, basée sur des faits présentés dans les états financiers et une analyse des conditions économiques pouvant avoir une incidence sur le rendement des placements.

2 *Investors Behaving Badly – An Analysis of Investor Trading Patterns in Mutual Funds*, Financial Research Corporation, 2001.

3 Morningstar Research Inc.

n°6 **Le comportement de troupeau**

Les grandes tendances boursières s'amorcent et se terminent souvent par des périodes précipitées d'achats (bulle) ou de ventes (krach). De nombreux experts du domaine du comportement financier estiment que ces « bulles » et « krach » constituent d'excellents exemples du comportement de troupeau irrationnel, alimenté par l'appât du gain et par la peur. Ce comportement est ancré dans notre besoin instinctif d'imiter les gestes d'un groupe plus grand, peu importe s'il agit de façon rationnelle ou irrationnelle. Il est aussi alimenté par le désir naturel des gens d'être accepté et la croyance selon laquelle il est peu probable qu'un grand groupe se trompe.

Un des exemples les plus éloquentes du comportement de troupeau réside dans la croissance de la bulle technologique de 2000. Les investisseurs ont misé sur les entreprises liées à Internet même

si la majorité de celles-ci n'avaient pas de revenus ou de modèle d'affaires fiables. Les investisseurs ont été rassurés par le fait qu'un si grand nombre de personnes investissaient dans ces « dotcoms ».

Conseil pour éviter un comportement financier n° 6

En règle générale, les placements préconisés par le « troupeau » peuvent être rapidement surévalués, car leur valeur est poussée à la hausse par l'optimisme et non pas par les données fondamentales. Les investisseurs doivent comprendre que le dernier placement « tendance » n'est pas nécessairement le meilleur choix et qu'il est important de procéder à des vérifications préalables en ce qui concerne les occasions de placement potentielles, peu importe ce que fait la majorité.

n°7 L'aversion aux pertes

Ce comportement fait référence à la tendance qu'ont les investisseurs à préférer nettement éviter les pertes au lieu de réaliser des gains. Les études démontrent que les pertes peuvent être deux fois plus puissantes sur le plan psychologique que les gains.

Par exemple, le degré de jouissance (ou d'« utilité » comme l'appellent les universitaires) qu'une personne obtient lorsqu'elle reçoit 50 \$ devrait correspondre à une situation où cette même personne reçoit 100 \$ et perd 50 \$. En théorie, l'utilité obtenue dans les deux scénarios est la même, puisque le gain s'élève à 50 \$. Toutefois, les études révèlent que la plupart des gens préfèrent le scénario avec un gain de 50 \$ seulement par rapport au gain de 100 \$ assorti d'une perte de 50 \$.

Conseil pour éviter un comportement financier n° 7


Pour compenser la vigueur psychologique des pertes et leur impact sur le processus de réflexion, tentez d'encadrer vos idées de façon à rendre vos expériences de placement plus positives. Par exemple :

- Dans les situations où vous pouvez envisager un gros gain (gain de 100 \$) ou une série de plus petits gains (deux gains de 50 \$), les études démontrent que la deuxième façon de voir les choses peut optimiser votre utilité positive. Au cours d'une année où votre portefeuille a dégagé un rendement global positif, le fait d'envisager les gains de chaque placement individuel rendra votre expérience encore plus positive.
- Dans les situations où vous envisagez quelque chose comme étant une grosse perte ou une série de plus petites pertes, englobez la situation comme s'il s'agissait d'une grosse perte. Les études démontrent que cette approche peut atténuer la négativité, puisque la « douleur » ressentie de la combinaison des pertes sera inférieure à la douleur totale issue des plus petites pertes. Ainsi, au cours d'une année où votre portefeuille a affiché des rendements négatifs, la gravité de l'expérience négative peut être atténuée en ne s'attardant pas à chaque placement individuel.

Mise en garde : Bien que ces conseils d'encadrement de la réflexion puissent vous aider à rendre vos expériences de placement plus positives, vous ne devez pas « jouer à l'autruche » en ce qui concerne les placements affichant un rendement moindre. Lorsque vous maximisez votre utilité positive, assurez-vous aussi de réviser vos placements de façon objective.

Conclusion

Vos stratégies de placement doivent toujours correspondre à votre profil d'investisseur, lequel est défini par vos propres besoins, objectifs et limites. Dans cet article, nous avons présenté certains des principaux concepts du comportement financier afin de vous sensibiliser aux pièges les plus fréquents pouvant entraîner des prises de décisions ne correspondant pas à votre profil. De telles décisions de placement peuvent avoir un impact négatif sur votre bien-être financier.

Une solide compréhension de vos stratégies de placement et de votre profil d'investisseur constitue un facteur essentiel au succès. Cela dit, si vous ne l'avez pas encore fait, nous vous encourageons à utiliser le logiciel gratuit *Mise au point* disponible (sous la rubrique Outils financiers) du www.ferique.com, ou encore à composer le 1-800-291-0337 pour prendre rendez-vous avec un de nos conseillers mobiles. 

Qui est *Homo Economicus* ?

Une grande partie de la théorie traditionnelle économique et financière repose sur l'hypothèse selon laquelle les personnes agissent de façon rationnelle et tiennent compte de tous les renseignements lors de la prise de décisions financières. Ce modèle de comportement humain économique est appelé « *homo economicus* » par les universitaires. Les décisions financières prises par cet humain économique rationnel sont régies par les principes d'un intérêt personnel parfait, d'une rationalisation parfaite et de renseignements parfaits.

Les économistes aiment utiliser le principe de l'*homo economicus* dans les modèles économiques et financiers. L'utilisation de ce modèle simplifie l'analyse tout en permettant de quantifier les conclusions des recherches, rendant la diffusion plus facile.

Les preuves grandissantes sur le comportement financier irrationnel des investisseurs ont permis de reconnaître l'existence de « l'humain au comportement biaisé » et ont donné lieu à l'émergence du domaine du comportement financier.