

# L'INCIDENCE DE LA FINANCE COMPORTEMENTALE SUR VOTRE PORTEFEUILLE

*Apprenez comment échapper aux pièges que votre cerveau vous tend.*

Notre cerveau nous tend constamment de petits pièges – émotionnels et psychologiques – qui comportent parfois des coûts très réels.

## PIÈGE N° 1 : EXCÈS DE CONFIANCE

Nous nous faisons confiance, et ce, pour une bonne raison. Nous croyons que nous savons ce que nous savons. Mais dans le monde de l'investissement, cela mène à un excès de confiance. Le fait d'être arrogant peut aussi mener à des calculs erronés sur les probabilités de bons et de mauvais résultats, à une surestimation de l'appréciation potentielle d'un investissement, et à la mise à l'écart d'une dépréciation possible. Cela pourrait vous inciter à doubler votre mise sur un titre en particulier, détraquant votre répartition d'actifs, et amplifiant possiblement le risque et la volatilité.

**Alertes rouges :** Si jamais vous vous surprenez à penser que « Rien ne pourrait mal aller », « Je crois que cela durera toujours » ou « Je connais cette société et je connais les risques », il sera temps de vous questionner. Il pourrait être utile de vous rappeler que chaque placement comporte sa part de risque et de potentiel de perte.

**Briser l'illusion :** De nombreux employés et dirigeants de longue date se font prendre par un excès de confiance. Ils croient qu'ils ont une connaissance suffisante des facteurs fondamentaux d'une société parce qu'ils ont contribué à la bâtir. Cela peut être vrai, mais est-il raisonnable d'engager 40 % de votre portefeuille dans un seul titre? Il y a une raison pour laquelle le bon sens en matière d'investissement suggère de diversifier un portefeuille.

## PIÈGE N° 2 : COMPTABILITÉ MENTALE

La comptabilité mentale joue des tours à votre cerveau en cloisonnant certains placements en fonction de facteurs arbitraires comme le fait que votre grand-père vous en a fait cadeau. Favoriser un placement par rapport à un autre peut nuire aux investisseurs à long terme dont le portefeuille entier devrait se comporter comme un véhicule unique de gestion des risques et ouvrir la voie vers les objectifs établis.

**Alertes rouges :** Si vous vous surprenez à penser « Mais j'aime ce titre », vous avez peut-être un problème.

**Briser l'illusion :** « Ne tombez jamais amoureux d'un titre; il ne vous rendra jamais votre affection. » Ce cliché constitue en fait un bon conseil. Résistez à l'impulsion émotionnelle d'un investissement gagnant à l'aide de règles de vente établies de concert avec votre conseiller.

## PIÈGE N° 3 : AVIS D'EXÉCUTION ET BIAIS RÉTROSPECTIF

L'avis d'exécution et le biais rétrospectif sont la maison des miroirs de l'investissement, renvoyant une image déformée de la réalité. La première est la tendance à interpréter l'information de manière à refléter et confirmer nos idées préconçues. Le deuxième nous porte à croire que des événements imprévisibles, en rétrospective, pouvaient en fait être prévus.

Les deux signifient que ce que nous percevons comme vrai ne l'est pas nécessairement. Notre cerveau réussit sournoisement à semer ces biais avant même que nous le réalisions.

---

**Alertes rouges :** Balayer des nouvelles ou des données négatives au sujet d'une société aimée du revers de la main. Conserver un titre même après avoir reçu plusieurs signaux de vente.

**Briser l'illusion :** Il pourrait ne pas suffire d'être conscient de ces biais pour s'en défaire. Vous pourriez avoir besoin d'entendre la voix de la raison en laquelle vous avez confiance – comme un professionnel de l'investissement chevronné – qui se fera l'avocat du diable avant d'agir uniquement en fonction de vos observations.

#### **PIÈGE N°4 : BIAIS LIÉ À UN INDICE DE RÉFÉRENCE**

Ce leurre particulier consiste à comparer le taux de rendement de votre portefeuille à un indice de marché élargi. Le but de la planification financière est de progresser vers vos objectifs personnels – et cela est essentiel – sans prendre de risques trop élevés.

**Alertes rouges :** « Pourquoi n'ai-je pas surpassé le S&P/TSX? » Vous avez l'impression que vous ne faites pas aussi bien que les voisins, mais cela peut aussi vous éloigner de la logique que vous avez utilisée au départ dans vos décisions de placement.

**Briser l'illusion :** Le succès se mesure en constatant le progrès accompli vers l'objectif final. Si vous êtes un investisseur à long terme, le plus important est de travailler à la réalisation d'un rendement stable pendant de longues périodes, et non en fonction des fluctuations quotidiennes, mensuelles ou trimestrielles des indices.

#### **PIÈGE N°5 : L'ERREUR DU JOUEUR**

L'erreur du joueur vous pousse à percevoir des tendances ou des modèles là où il n'y en a pas, vous incitant à agir en fonction de faits non substantiels ou erronés. C'est comme lorsque quelqu'un qui joue à la roulette continue de choisir le rouge parce qu'il en a été ainsi pour les trois derniers tours. Le fait est que la probabilité est encore de 50/50 à chaque tour. Toutefois, l'attrait d'avoir relevé une « tendance » est puissant.

Des investisseurs se tourneront vers les gagnants de l'année passée, ou accorderont leur faveur à un gestionnaire ou à une catégorie d'actifs particulièrement « chauds ». Vous pourriez même être chanceux à quelques reprises, mais le fait de rechercher la dernière grande nouveauté pourrait vous mener vers des hypothèses erronées et le faux sentiment d'avoir la chance de votre côté.

**Alertes rouges :** « Je saurai à quel moment me retirer. » À ce jour, personne n'a perfectionné la synchronisation du marché.

**Briser l'illusion :** Admettez que vous êtes vulnérable à l'erreur du joueur et recherchez une analyse fondamentale d'un titre, indépendamment de « l'effervescence » entourant la séquence de gains ou de pertes d'un placement en particulier.

#### **PIÈGE N°6 : COMPORTEMENT GRÉGAIRE**

Le comportement grégaire est solidement ancré dans le cerveau humain. À titre d'êtres sociaux, nous plions sous la pression de se conformer et croyons qu'il n'est pas possible que tant de personnes se trompent. Mais cela alimente les bulles. Habituellement, à partir du moment où tout le monde a entendu parler d'une tendance, il est trop tard pour tirer parti du mouvement à la hausse.

**Alertes rouges :** La peur de se démarquer des autres ou de passer à côté d'une tendance. Acheter à prix élevé et vendre à faible prix.

**Briser l'illusion :** Les grandes institutions déterminent des mandats d'investissement, et leurs gestionnaires de portefeuilles

---

s'en tiennent à la stratégie établie. Pensez comme un investisseur institutionnel et jugez de la capacité d'un placement potentiel de vous rapprocher de vos objectifs à long terme.

*« Soyez sur vos gardes lorsque les autres se montrent âpres au gain et soyez âpre au gain lorsque les autres sont sur leurs gardes. »*

– Warren Buffett

## **PIÈGE N° 7 : AVERSION AUX PERTES ET STAGNATION**

L'aversion aux pertes cause un biais psychologique particulièrement puissant. Il s'agit de l'idée que nous préférons éviter les pertes plutôt que de récolter des récompenses. En tant qu'humains, nous détestons perdre. En fait, nous regrettons nos pertes plus que nous nous réjouissons de nos gains. L'aversion aux pertes nous mène à conserver des titres non rentables en espérant, un jour, rattraper les pertes.

La stagnation joue aussi un rôle ici. Dans notre esprit, nous établissons certains jalons subjectifs. Lorsqu'ils seront atteints, nous prendrons des mesures. Toutefois, le fait de mettre l'accent sur des points de référence précis, comme le prix que vous avez payé pour un titre ou son sommet historique, pourrait vous mener à ignorer un changement du marché en votre défaveur ou à conserver un titre qui devrait être retiré de votre portefeuille.

**Alertes rouges :** « Je ne veux pas réaliser une perte. », « Je vendrai lorsqu'il sera revenu au prix auquel je l'ai payé. » Puisque nous avons dépensé de l'argent pour acquérir un titre, nous avons tendance à le conserver plus longtemps que nécessaire dans l'espoir qu'il se redressera.

**Briser l'illusion :** Laissez votre portefeuille faire ce qu'il a été conçu pour faire. Chaque année, un titre sortira gagnant ou perdant. C'est pourquoi vous devriez favoriser une diversification au moyen de placements non liés.

## **ACQUÉRIR DE L'EXPÉRIENCE ET UNE PERSPECTIVE**

Nous en apprenons toujours plus sur la finance comportementale et ses effets sur les investisseurs. Mais il semble que de respecter une solide philosophie en matière d'investissement soit une des meilleures façons d'éviter les écueils posés par notre cerveau. Un portefeuille diversifié et bien équilibré pourrait surpasser les moyennes du marché à long terme. Cela peut sembler ennuyant, mais peut être une façon efficace de tenter d'atteindre vos objectifs.

Si vous vous retrouvez dans une situation où vous voulez – ou devez – agir en raison d'un souhait, de la peur ou du regret, demandez à votre conseiller de vous mettre au défi et de vous rappeler le raisonnement qui sous-tend vos placements actuels. Un conseiller de confiance est un éducateur, un conseiller et un outil de rétroaction qui peut vous guider vers une combinaison d'approches conçues pour stabiliser vos émotions, ainsi que votre portefeuille.

---

# **RAYMOND JAMES®**