

Pour bâtir votre avenir financier

Équipe Boulangier et Robillard

Lettre mensuelle de juin

Bonjour,

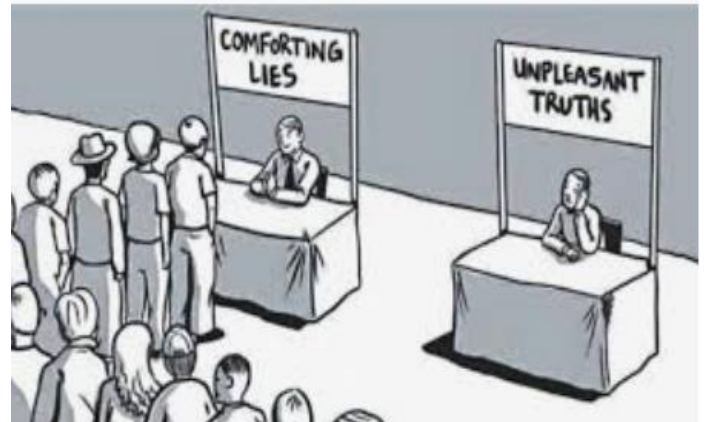
Le placement, c'est aussi de la psychologie. Si vous ne l'avez pas réalisé, il est temps d'y songer. Au jour le jour, notre rôle de conseiller en placement nous le fait réaliser en nous faisant vivre une multitude de situations uniques, mais aussi récurrentes.

Parlons donc de dissonance cognitive pour le plaisir. Une

perception courante, mais erronée sur la dissonance cognitive est que le phénomène provient seulement de forces externes. Les gens ont beaucoup à perdre s'ils se trompent dans leur jugement, n'est-il pas logique qu'ils veuillent recadrer leur jugement? L'idée ici est que l'avantage d'apprendre de son erreur est trop souvent compensé par le désavantage d'admettre son erreur. Mais cette perspective n'englobe pas toute l'influence de la dissonance cognitive. Le problème n'est pas seulement la structure d'incitation externe, c'est la structure interne. C'est la grande difficulté que nous avons à admettre nos erreurs même lorsque nous sommes incités à le faire.

Pour voir cela dans un contexte réel et plus concret, considérons l'effet de disposition, un phénomène bien étudié dans le domaine de la finance comportementale. Supposons que vous avez un portefeuille d'actions, dont certaines ont perdu de l'argent et d'autres en ont gagné. Laquelle êtes-vous la plus susceptible de vendre? Et de garder? Une personne rationnelle devrait conserver les actions les plus susceptibles de s'apprécier tout en vendant celles susceptibles de se déprécier. En effet, c'est ce que vous devez faire si vous essayez de maximiser le rendement de votre portefeuille. Le marché récompense ceux qui achètent bas et vendent haut. Mais... nous sommes en fait plus susceptibles de conserver les actions qui ont perdu de l'argent, quelles que soient leurs perspectives d'avenir. Pourquoi? Parce que nous détestons cristalliser une perte. Dès qu'une action à perte est vendue, la perte sur papier devient une perte réelle. C'est une preuve sans aucune ambiguïté que la décision initiale d'achat était une erreur. C'est pourquoi les gens s'accrochent trop souvent et trop longtemps à la perte sur une action espérant désespérément qu'elle rebondira.

Mais quand il s'agit de titres à profit, tout change. Soudain, il y a un désir subconscient de geler le gain. Après tout, lorsque vous vendez une action gagnante, vous avez la preuve que votre jugement initial était le bon. C'est une



justification. C'est pourquoi il existe un biais pour la vente d'actions à profit, même lorsqu'elles pourraient augmenter dans le futur, vous privant ainsi de tout ce gain supplémentaire.

Une étude de Terrance Odean, professeur de finance à l'UCL Berkeley, a révélé que les titres à profit que les investisseurs ont vendus, ont surperformés les actions à perte qu'ils n'ont pas vendues de 3.4%. En d'autres mots, les gens s'accrochent aux titres à perte trop longtemps, car ils ne veulent pas se résoudre à admettre qu'ils avaient fait une erreur.

Si le sujet vous intéresse, le livre Black Box Thinking de Matthew Syed est une excellente recommandation.

Finalement, voici votre plus récente revue des marchés :

<https://www.bnc.ca/content/dam/bnc/fr/taux-et-analyses/revue-des-marches/revue-des-marches-20210621.pdf>

Merci et bonne journée!



Yannick Boulanger,
BAA Finance, CIM^{MD}, FCSI^{MD}
Conseiller en placement
Gestionnaire de portefeuille
Vice-président
819 751-6158
yannick.boulanger@bnc.ca

Jason Robillard,
CIM^{MD}, Pl. Fin.
Conseiller en placement
Gestionnaire de portefeuille
819 751-6173
jason.robillard@bnc.ca

Patrick A. Descôteaux
Conseiller en placement associé
819 751-6167
patrick.descoteaux@bnc.ca

Équipe Boulanger et Robillard

650 boul. Jutras Est, bur. 150, Victoriaville (Québec) G6S 1E1
1 800 567-7567

© FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE. Tous droits réservés 2021.

Financière Banque Nationale – Gestion de patrimoine (FBNGP) est une division de la Financière Banque Nationale Inc. (FBN) et une marque de commerce appartenant à la Banque Nationale du Canada (BNC) utilisée sous licence par la FBN. FBN est membre de l'organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) et est une filiale en propriété exclusive de la BNC, qui est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA : TSX).

Les informations contenues aux présentes proviennent de sources que nous jugeons fiables; toutefois nous n'offrons aucune garantie à l'égard de ces informations et elles pourraient s'avérer incomplètes. Les opinions exprimées sont fondées sur notre analyse et notre interprétation de ces informations et elles ne doivent pas être interprétées comme une sollicitation ou une offre visant l'achat ou la vente des titres mentionnés aux présentes. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la Financière Banque Nationale.

Les titres ou les secteurs d'investissement mentionnés aux présentes ne conviennent pas à tous les types d'investisseurs. Veuillez consulter votre conseiller en placement afin de vérifier si ces titres ou secteurs conviennent à votre profil d'investisseur et pour avoir des informations complètes, incluant les principaux facteurs de risques, sur ces titres ou secteurs. Le présent document n'est pas une analyse de recherche produite par le Service de recherche de la Financière Banque Nationale.

Pour nous joindre, fbngp.ca. Pour vos options de désinscription, [cliquez ici](#).
Siège social Montréal : 1155, rue Metcalfe, 5e étage, Montréal (Québec) H3B 4S9