



Réflexions

Nous croyons que les petits gestes comptent.

16 mars 2015 - Volume 4, numéro 2

INDICES

S&P/TSX	14 636,10
Semaine	-2,12 %
Année à jour	0,03 %
12 mois	2,74 %

S&P 500	2 045,80
Semaine	-1,23 %
Année à jour	-0,64 %
12 mois	10,80 %

MSCI World	1 728,62
Semaine	-0,77 %
Année à jour	1,11 %
12 mois	4,66 %

TAUX INTÉRÊTS (Canada)

Obl. 2 ans	0,57 %
Obl. 5 ans	0,87 %
Obl. 10 ans	1,48 %

Source: "The Week at a Glance"
FBN, le 13 février 2015 13h00

«Dans toute idée, il faut chercher à qui elle va et de qui elle vient; alors seulement on comprend son efficacité..»

Bertolt Brecht

Jean-Pierre Richer,
Conseiller en placement
Gestionnaire de portefeuille

Caroline Robidoux,
B.A.A., P.I.fin.
Conseillère en placement

En février dernier, M. Daniel Kahneman donnait une conférence aux membres du Investment Management Consultants Association ayant pour thème : les clients sont d'avantages influencés par les pertes que les gains.

Soulignons que M. Kahneman est un psychologue chercheur de grande renommée, honoré d'un prix Nobel en économie en 2002. Oui, vous avez bien lu, en économie. Ses travaux sur le comportement humain trouvent un écho important en finance, plus particulièrement sur ce qui souvent inconsciemment guide nos décisions en cette matière. Il est de plus en plus connu que nos décisions sont loin d'être toujours aussi rationnelles que nous pourrions l'espérer. En investissement, cela pose un risque qu'il serait inconséquent de nier. D'ailleurs, un certain Warren Buffet, interrogé sur ce qu'il aurait aimé connaître davantage, pointe immédiatement le comportement humain.

Voici ce que M. Kahneman nous recommande (je crois que de bien saisir le comportement est important, ne serait-ce que pour permettre d'éviter de coûteuses erreurs).

- Les investisseurs sont plus sensibles aux pertes qu'aux gains. Les gens ne sont pas si préoccupés par leur niveau de richesse que les variations de ce niveau. Citant une expérience de Richard Thaler, M. Kahneman observe que nous avons tendance à attribuer plus de valeur à ce que nous perdons. (endowment effect – aversion à la dépossession).
- Sur la notion de perspective, il nous rappelle combien un évènement nous semble prévisible après les faits. Cela induit le danger suivant : celui de croire comprendre le monde parce que nous comprenons le passé. Il ajoute que cela est particulièrement risqué de la part d'un conseiller. Trop souvent, selon lui, les gens qui prédisent les évènements le font avec de l'encre invisible, pour par la suite prétendre que cela était écrit sur le mur. À titre d'exemple, combien ont prévu l'an dernier la chute aussi brutale du pétrole ?
- Les regrets sont aussi le fruit d'une émotion puissante, qui expliquent très bien pourquoi les gens sont si attirés par des investissements ayant bien performé récemment. La forte tentation d'agir sur cette base mène souvent à acquérir des investissements à un prix ne permettant pas de reproduire les mêmes performances. En fait, M. Kahneman urge les conseillers de prévenir ce type de comportement, car trop souvent les gens sensibles aux regrets changeront souvent de style au mauvais moment.

- L'observation la plus étonnante selon moi vient d'un de ses anciens étudiants, Terrance Odean. Contrairement à ce qui prévalait dans le passé, il affirme qu'il est préférable d'avoir une sélection limitée dans les actions, réduisant le nombre de transactions et surtout l'effet de l'aversion à la dépossession. Cette aversion mène souvent les investisseurs, avec l'aide de leurs conseillers, à disposer de leurs meilleurs titres et à conserver leurs perdants.
- Il faut se méfier de notre confiance et ne pas oublier que nous ne pouvons prévoir l'avenir. Il vaut mieux investir notre confiance dans les principes et manières d'agir avec les personnes que dans notre capacité à prévoir ce que les obligations ou actions vont faire.
J'ajouterai que de simplement éviter de prédire sur ce dont on a aucun contrôle est plutôt sage et que cela est en soi une forme de confiance. De plus, ne pas agir avec la fausse prémisse de prétendre savoir ce qui va arriver oblige à prendre des décisions avec prudence.

La science de Docteur Kahneman ajoute à mon avis une dimension importante pour l'avenir de notre rôle. Nous avons la responsabilité de bien connaître notre client pour ajuster les investissements en conséquence. Pour réussir, ce prix Nobel nous incite à une écoute différente, celle de ce qui motive parfois nos décisions sans le savoir.

J'ai rédigé le présent commentaire afin de vous donner mon avis sur différentes solutions et considérations en matière d'investissements susceptibles d'être pertinentes pour votre portefeuille de placements. Ce commentaire reflète uniquement mes opinions et peut ne pas refléter celles de Banque Nationale Groupe financier. En exprimant ces opinions, je m'efforce d'appliquer au mieux mon jugement et mon expérience professionnelle du point de vue d'une personne appelée à suivre un vaste éventail de placements. Par conséquent, le présent rapport représente mon opinion éclairée et non une analyse de recherche produite par le Service de recherche de la Financière Banque Nationale.

Financière Banque Nationale
900, boul. René-Lévesque Est,
Bur. 640, Québec (QC) G1R 2B5

Sans frais : 1 800 463-2635
Télé.: 418 649-2524

Jean-Pierre Richer, Pl.fin. GPC
Conseiller en placement
Gestionnaire de portefeuille

Tél. : 418 649-2537
jean-pierre.richer@bnc.ca

Caroline Robidoux, B.A.A., Pl.fin.
Conseillère en placement

Tél. : 418 649-2512
caroline.robidoux@bnc.ca

FCPE
MEMBRE

 **FINANCIÈRE
BANQUE NATIONALE**
GESTION DE PATRIMOINE

Les renseignements contenus aux présentes ont été obtenus de sources que nous croyons fiables, mais ne sont pas garantis et pourraient être incomplets. Les opinions exprimées sont basées sur notre analyse et interprétation de ces renseignements et ne doivent pas être interprétées comme une sollicitation d'offre d'achat ou de vente de valeurs ci-mentionnées. La Firme peut agir à titre de conseiller financier, d'agent fiscal ou de souscripteur pour certaines des compagnies mentionnées aux présentes et peut recevoir une rémunération pour ses services. La Firme et/ou ses officiers, administrateurs, représentants, associés, peuvent être détenteurs des valeurs mentionnées aux présentes et peuvent exécuter des achats et/ou des ventes de ces valeurs de temps à autre sur le marché ou autrement. Les opinions exprimées ici sont celles du conseiller en placement, Jean-Pierre Richer et ne reflètent pas nécessairement celles de la Financière Banque Nationale. Les titres mentionnés dans cette chronique ne s'adressent pas à tous les types d'investisseurs, veuillez consulter votre conseiller en placement. La Financière Banque Nationale est une filiale en propriété exclusive indirecte de la Banque Nationale du Canada. La Banque Nationale du Canada est une société ouverte inscrite à la cote des bourses canadiennes.