

Nous croyons que les petits gestes comptent.

Réflexions

2 / Novembre / 2015 - Volume 4, numéro 7

Dans cette édition

Placement et
émotions.....1et 2

Jean-Pierre Richer
Conseiller en placement
Gestionnaire de portefeuille

Indices

S&P/TSX	13 615,
Semaine	-2,43 %
Année à jour	-6,95 %
12 mois	-5,83%

S&P 500	2 092,27
Semaine	0,83 %
Année à jour	1,62 %
12 mois	4,89 %

MSCI World	1 706,61
Semaine	0,00 %
Année à jour	-0,18 %
12 mois	1,03 %

Taux d'intérêts (Canada)	
Obl. 2 ans	0,58 %
Obl. 5 ans	0,89 %
Obl. 10 ans	1,55 %

Source: Week at a glance (FBN)
30 octobre 2015 13h30

Placement et émotions

Le dernier trimestre terminé au 30 septembre dernier a été l'un des plus volatiles depuis quelques années. Bien que de telles fluctuations soient un phénomène normal à certains moments, elles peuvent légitimement induire une influence émotionnelle dans la prise de décision financière.

Dans un récent document, Placements Franklin Templeton publiait une synthèse bien documentée et accessible sur l'impact insoupçonné des émotions dans nos décisions. Mentionnons au départ que dans les dernières décennies, la convergence entre la psychologie et la neuroscience a permis de faire la lumière sur des comportements humains que nous pouvions auparavant uniquement pressentir. Nous savons aujourd'hui que nos prises de décisions font appel à deux zones du cerveau : le cortex cérébral et le système limbique comprenant l'amygdale. Pendant que le cortex cérébral active ses fonctions supérieures de logique et de planification, l'amygdale est aussi en alerte et envoie des avertissements au cerveau, dont des signaux d'anxiété ou de peur, alertant de problèmes à venir. Cela vous semble familier ? Le rôle du système limbique, dont l'amygdale est intuitif et rapide, parfaitement efficace dans une situation d'attaque-fuite. Dans un contexte de décision d'investissement, il semble mal adapté et entraîne certains comportements émotifs que nous avons tous tendance à répéter. Plusieurs de ces comportements ont été étudiés et documentés.

Aversion aux pertes : il va de soi que personne ne souhaite subir de pertes. Il fût démontré que la douleur liée à des pertes est beaucoup plus importante que le plaisir lié au gain. La conséquence de cet écart émotionnel est comment cette aversion peut influencer notre logique dans la prise de décision.

Ancrage : selon ce principe, nous avons tendance à tenir compte d'un prix ou d'une décision antérieure pour éclairer une décision future en écartant d'autres éléments pouvant être plus pertinents. Souvent, le prix antérieur d'un titre, surtout si il a été un bon moment à un certain niveau, forgera notre perception pour le futur, que ce prix soit fondé ou non sur une réelle valeur.

« Tout le malheur des hommes vient d'une seule chose, qui est de ne savoir demeurer en repos, dans une chambre. »

Blaise Pascal

Mimétisme : nous sommes des êtres grégaires, normalement constitués pour vivre en groupe. Nous sommes donc naturellement enclins à suivre et perpétuer une tendance. Si un placement est à la mode et apprécié par de nombreux investisseurs, nous ne souhaitons pas demeurer à l'écart. Cette propension naturelle peut influencer gravement nos décisions et nous porter vers certains placements qui peuvent ne pas nous convenir, ou dont l'évaluation est déjà gonflée par la demande.

Disponibilité : notre cerveau cherche aussi à économiser son énergie, il risque donc de donner un poids plus important aux souvenirs récents ou chargés d'émotions lors d'une prise de décision. Il est certainement plus facile d'alimenter une réflexion à partir d'un élément récent, facilement disponible que d'une page blanche. Le danger des souvenirs est qu'ils sont incomplets et ils peuvent nous mener à une conclusion mal appuyée, qui est appuyée sur des perceptions.

Comptabilité mentale : cette expression a été popularisée par Richard Thaler pour décrire le fait que souvent la valeur de l'argent varie selon les circonstances. En effet, nous avons souvent tendance à attribuer une valeur différente à l'argent en fonction de sa provenance, de l'endroit où il est placé et de la façon dont il est dépensé. Un bel exemple selon moi serait les points accumulés sur les cartes de crédit. Plusieurs émetteurs offrent la possibilité d'échanger ces points contre une contribution dans un Reer, la majorité d'entre nous avons le réflexe d'échanger ces points contre toute autre chose. Notre décision est fortement influencée par la provenance même de cette valeur.

Ce n'est pas pour rien que Warren Buffet affirme que l'investissement n'est pas une question de quotient intellectuel, mais de tempérament. Parfois l'intelligence peut nous laisser croire que nous sommes rationnels alors qu'il se passe tout autre chose. Notre rôle ne se limite pas à faire les meilleurs placements possibles, mais aussi de les faire pour les bonnes raisons.

Coordonnées

Jean-Pierre Richer

Conseiller en placement et Gestionnaire de portefeuille
Tél. : 418 649-2537 Sans frais : 1 800 463-2635
Courriel : jean-pierre.richer@bnc.ca

Lucie Rousseau

Adjointe en placement
Tél. : 418 649-2534 Sans frais : 1 800 463-2635
Courriel : lucie2.rousseau@bnc.ca

500 Grande Allée, Bureau 400, Québec (Québec) G1R 2J7



J'ai rédigé le présent commentaire afin de vous donner mon avis sur différentes solutions et considérations en matière d'investissement susceptibles d'être pertinentes pour votre portefeuille de placements. Ce commentaire reflète uniquement mon opinion 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. • 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 de la Bourse de Toronto (NA: TSX). • Financière Banque Nationale 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. Financière Banque Nationale 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 autres sur le marché ou autrement. 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. La valeur des parts et le rendement varieront, et le rendement passé peut ne pas être révélateur du rendement futur.