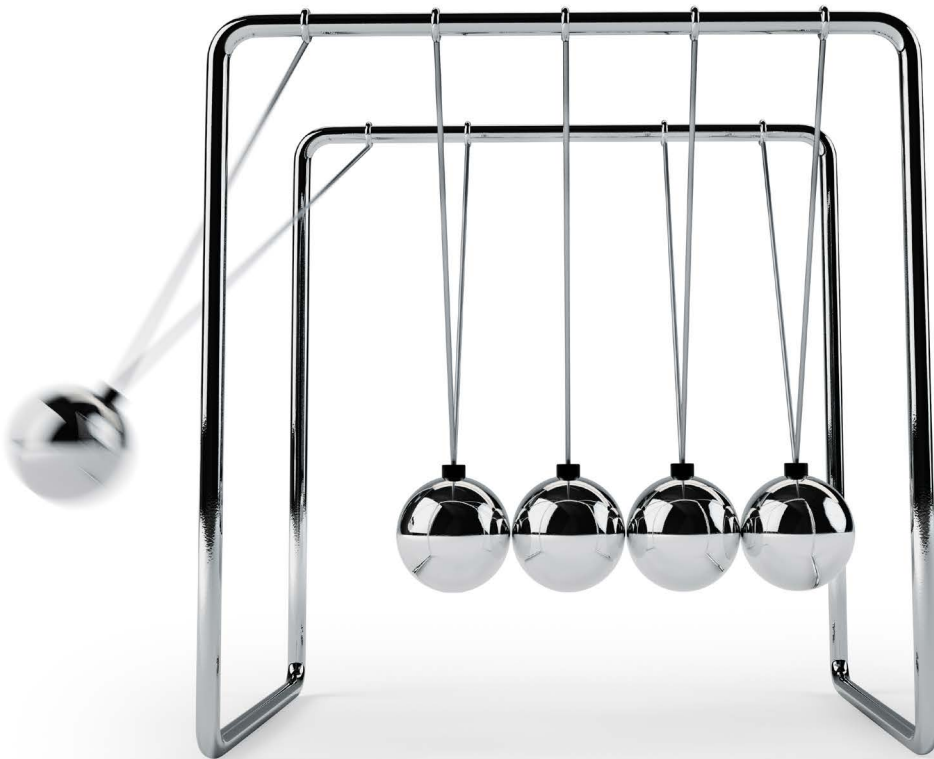


COMPORTEMENT

Comment éviter les partis pris
comportementaux courants



Pourquoi les investisseurs réagissent-ils différemment à un même événement du marché?

Un certain nombre de facteurs entrent en ligne de compte, notamment les objectifs de l'investisseur, y compris sa tolérance au risque et ses attentes de rendement ou encore ses convictions quant au stade où se trouve le cycle du marché et à la façon dont ce dernier évoluera au cours de son horizon de placement.

Si, par exemple, les marchés fléchissent de 10 % et que la probabilité accrue d'une récession à court terme fait la manchette dans les médias, alimentant l'inquiétude des investisseurs, les réactions de ces derniers pourraient être les suivantes :

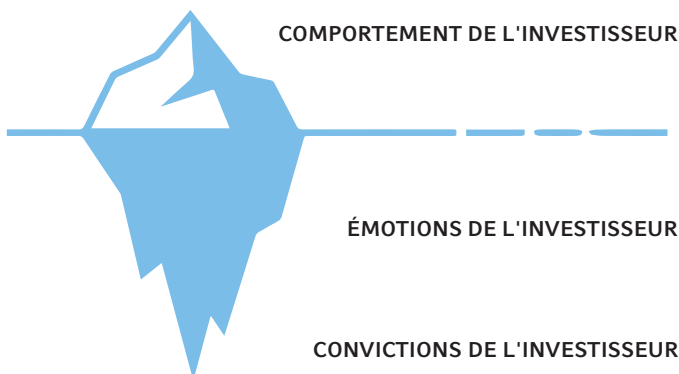
- renoncer à investir jusqu'à ce que la chute des marchés cesse, une réaction fréquemment observée;
- se mettre à vendre au cas où il s'agirait de l'amorce d'un ralentissement du marché, une réaction observée chez certains investisseurs inquiets;
- ceux qui investissent à contre-courant y verront une correction du marché propice à l'acquisition d'actions « à rabais ».

Autant de réactions différentes à un même événement.

Inversement, une flambée des marchés ou de catégories d'actif spécifiques, ou encore d'actions ou de secteurs particuliers, pourrait susciter les réactions suivantes :

- suivre la vague, joindre les rangs et faire ainsi grimper les cours, réaction fréquente des investisseurs;
- préférer attendre de voir si la flambée se poursuivra avant d'investir, réaction observée chez certains investisseurs prudents;
- à contre-courant, vendre, comme le font certains investisseurs, estimant que les cours sont surélevés.

Certaines convictions peuvent déboucher sur des stratégies et des comportements de placement positifs. En revanche, d'autres convictions peuvent entraîner des partis pris comportementaux contre-productifs qui réduisent la probabilité que l'investisseur atteigne ses objectifs. Cette situation peut avoir des répercussions négatives sur le patrimoine de l'investisseur à long terme.



Exemples de partis pris comportementaux et répercussions sur les portefeuilles de placements

Pour comprendre ces partis pris comportementaux et pourquoi les investisseurs y ont recours, nous devons nous rappeler que le cerveau humain est programmé pour un monde d'informations insuffisantes et peu fiables. Historiquement, la survie humaine dépendait d'une reconnaissance rapide de modèles et d'une action décisive. Par conséquent, les stéréotypes et les généralisations ont facilité la survie. Toutefois, lorsqu'il est question d'investir dans un climat d'incertitude, ces traits de caractère peuvent inciter les investisseurs à trouver des modèles qui n'existent peut-être pas réellement, particulièrement pour des horizons de placement à court terme.



*Dans le livre « **Thinking Fast and Slow** », Daniel Kahneman, spécialiste des sciences comportementales, a catégorisé deux systèmes qui régissent notre façon de penser : le système 1 (pensée intuitive ou automatique) et le système 2 (pensée réfléchie). Le système 1 est notre intuition – rapide, automatique et émotionnelle. Le système 2 est notre raisonnement – plus lent, réfléchi et logique.*

SYSTÈME 1 : LA PENSÉE INTUITIVE	SYSTÈME 2 : LA PENSÉE RÉFLÉCHIE
Rapide : frayeur, fuite ou lutte	Lent : réfléchi
Intuitif/pilote automatique/non contrôlé	Rationnel/intentionnel/contrôlé
Ignore certaines informations par souci de rapidité	Inclut toutes les informations pertinentes
Se développe sur plusieurs années	Développé plus récemment
Sujet aux erreurs prévisibles et systématiques	Peut être entraîné, suivre les règles
Involontaire/sans effort	Conscience de soi/volontaire
Associatif	Déductif

Source : les termes «système 1» et «système 2» sont tirés du livre de Daniel Kahneman : *Thinking Fast and Slow*, Random House, 2011.

Acheter au prix fort et vendre à bas prix

En contradiction avec le principe fondamental d'une gestion de placements efficace — achats à prix faible et ventes à prix fort — plusieurs investisseurs finissent par adopter un comportement diamétralement opposé. Les comportements suivants peuvent être responsables :

L'instinct grégaire

Les humains ont tendance à reproduire les comportements du plus grand nombre et à emboîter le pas; si, par exemple,

la majorité vend plutôt que d'acheter, ils vendront aussi et vice versa. L'instinct grégaire vient de ce besoin inscrit dans l'évolution de nous conformer à la majorité, l'exclusion du troupeau pouvant présenter un danger et nous exposer davantage aux prédateurs.

La crainte et l'aversion pour les pertes

Les humains tendent à préférer éviter les pertes plutôt que de réaliser des gains équivalents : lorsqu'on est confronté à des montants égaux de perte ou de gain, la douleur liée à la perte leur est deux fois plus lourde que le plaisir procuré par le gain¹. Certains investisseurs peuvent choisir de vendre à faible prix lorsque le marché décline afin d'éviter de subir davantage de pertes, même si leur placement est judicieux et susceptible de contribuer à l'atteinte de leurs objectifs à long terme. Ils peuvent également renoncer à d'intéressantes occasions d'achat de crainte qu'une attitude négative du marché perpétue une tendance négative.²

Multiplication des opérations

Aussi, les investisseurs peuvent avoir tendance à multiplier immodérément les opérations, mus par un excès de confiance : les humains tendent à surestimer ou surévaluer leur capacité de s'acquitter de tâches avec succès. La nature humaine est telle que nous avons tendance à surestimer nos connaissances et compétences, à sous-estimer les risques et à exagérer notre capacité à les maîtriser.

Un excès de confiance entraîne souvent une rotation élevée des placements au sein du portefeuille. Les investisseurs trop confiants ont tendance à croire qu'ils en savent plus que la moyenne sur les placements et à rechercher les sensations fortes, selon une étude menée par deux professeurs de l'Université de Californie.³

1 Source : Amos Tversky et Daniel Kahneman, « Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty », 1992

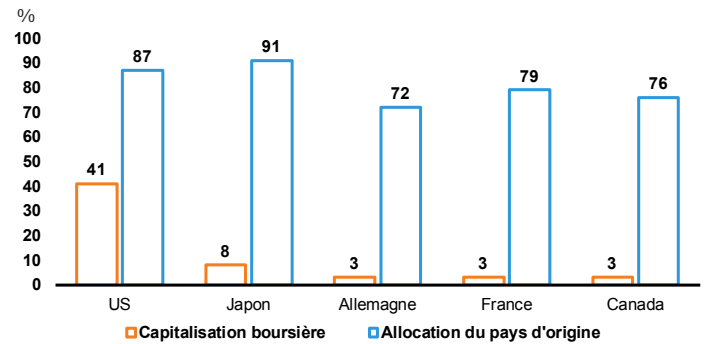
2 Ce parti pris est aussi lié à l'aversion pour les regrets, soit la crainte de résultats négatifs et le désir d'éviter d'être critiqué pour avoir obtenu de tels résultats, par exemple la crainte de passer à côté d'une tendance ou la décision de rester hors d'un marché dans l'appréhension d'un repli.

3 Source : Brad Barber, Terrance Odean, « Boys will be boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investments. » Quarterly Journal of Economics 116(2001): 261-292.

Préférence nationale et risque propre au pays

Les humains tendent à préférer ce qui leur est familier ou ce qu'ils connaissent bien. L'une des conséquences fréquentes de cette attitude à l'égard des portefeuilles de placements mondiaux est la préférence nationale : la tendance à réserver une plus grande part du portefeuille à des actifs situés dans le pays d'origine. La préférence nationale limite l'importance accordée à la diversification dans les portefeuilles des investisseurs et expose ces derniers à un risque propre au pays qui est loin d'être négligeable.

Préférence nationale



Source: Capitalisation boursière des entreprises nationales (2017, en USD courants)---World Bank <https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP>. CD?view=map Consulté le 15 mars 2019. Allocation du pays d'origine—John R. Nofsinger, The Psychology of Investing, Fifth Edition, Pearson, 2014, p. 89.

Partis pris comportementaux courants

Instinct grégaire

Les humains ont tendance à reproduire les comportements du plus grand nombre.



Excès de confiance

Les humains ont tendance à surestimer ou à surévaluer leur capacité à exécuter des tâches avec succès.



Familiarité

Les humains tendent à préférer ce qui leur est familier ou ce qu'ils connaissent bien.



Peut conduire au

Acheter au prix forts et vendre à prix bas

Multiplication des opérations

Préférence nationale

Comment éviter les partis pris comportementaux

En tant qu'êtres humains, nous avons tous des préjugés. Toutefois, beaucoup de préjugés peuvent être neutralisés grâce à un processus solide, objectif et discipliné.

Alors que de plus en plus d'investisseurs se préparent à prendre leur retraite et que les marchés financiers resteront imprévisibles, il sera de plus en plus important de désamorcer les partis pris comportementaux.

Un conseiller financier de confiance peut vous fournir de l'aide en faisant ce qui suit :



1 Fournir un enseignement sur les partis pris potentiels et sur la façon de reconnaître s'ils influent sur les décisions de placement.



2 Identifier l'incidence à long terme d'une décision sur le portefeuille en faisant preuve d'objectivité.



3 Créer un processus qui tient compte des objectifs, de la situation et des préférences de l'investisseur afin que celui-ci garde le cap sur ses résultats à long terme.

INFORMATION IMPORTANTE

Les placements dans les fonds communs peuvent faire l'objet de commissions, de commissions de suivi, de frais de gestion et d'autres charges. Avant d'investir, veuillez lire le prospectus. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et les rendements passés peuvent ne pas se reproduire.

Aucune partie du contenu de cette publication ne constitue des conseils juridiques, fiscaux, sur les titres ou de placement. Il ne s'agit pas non plus d'une opinion concernant la pertinence d'un placement ni une sollicitation de quelque type que ce soit. Cette information est disponible « telle quelle ». Investissements Russell Canada Limitée ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie à l'égard de cette information.

Investissements Russell est le nom commercial d'un groupe d'entreprises dotées d'une administration commune, incluant Investissements Russell Canada Limitée.

La propriété d'Investissements Russell se compose comme suit : une participation majoritaire de fonds gérés par TA Associates et des participations minoritaires de fonds gérés par Reverence Capital Partners et la direction d'Investissements Russell.

Droits d'auteur © Investissements Russell Canada Limitée 2020. Tous droits réservés.

Frank Russell Company est le titulaire des marques de commerce Russell contenues aux présentes et de tous les droits de marque liés aux marques commerciales Russell, et autorise les membres du groupe d'entreprises Investissements Russell à les utiliser sous licence. Les membres du groupe d'entreprises Investissements Russell ne sont en aucune façon affiliés à Frank Russell Company ni à toute autre entité exploitée sous la marque «FTSE RUSSELL».

Date de première publication: novembre 2018

Mise à jour : janvier 2020

RETAIL-02690 [EXP-01-2022]

PCG-RUS-COL-081F (1 01/19)