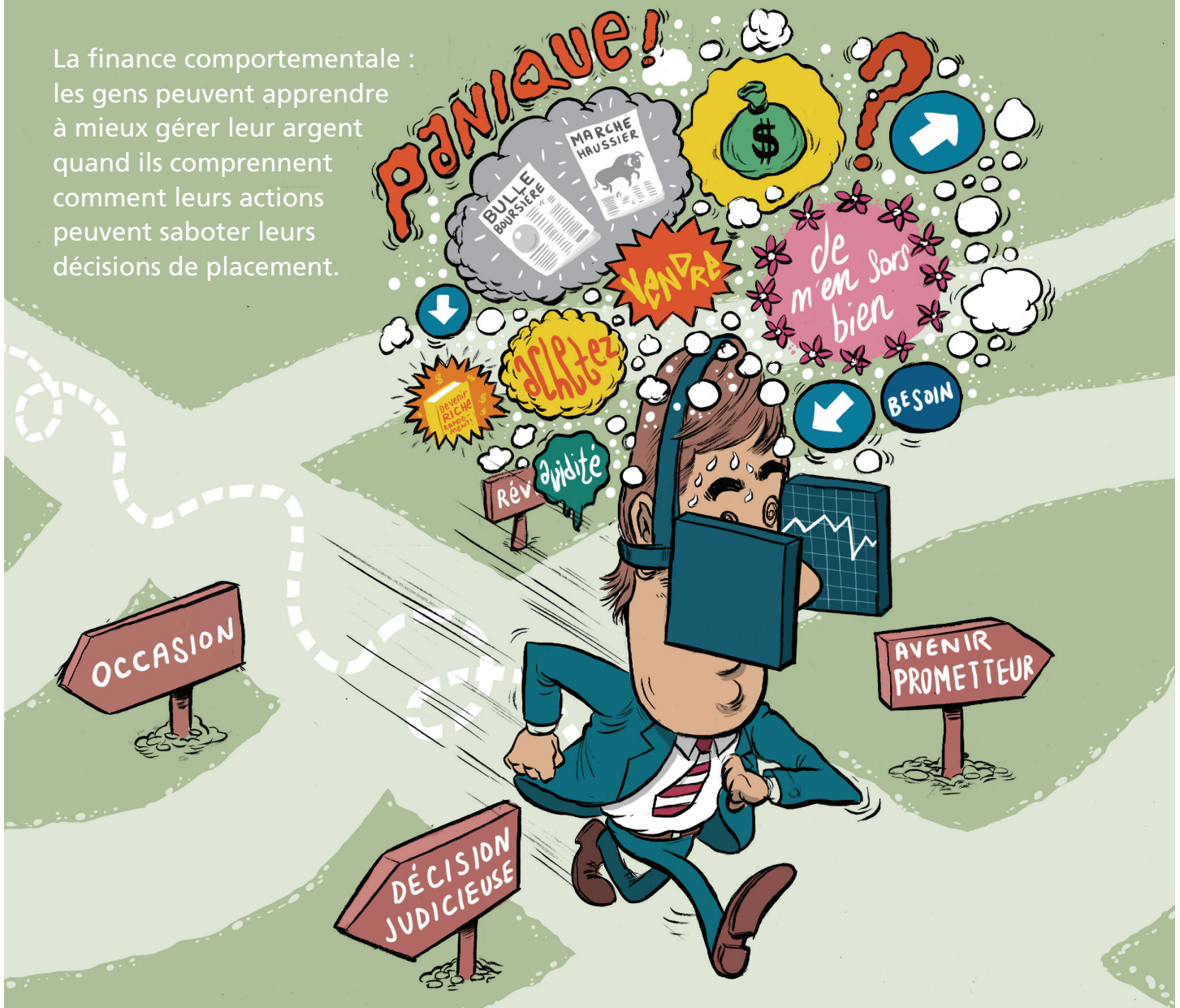


À la découverte de vos **Lacunes** en matière de placement

La finance comportementale :
les gens peuvent apprendre
à mieux gérer leur argent
quand ils comprennent
comment leurs actions
peuvent saboter leurs
décisions de placement.



Présenté par



Votre titre technologique préféré n'a pas donné les résultats escomptés. L'action a bien progressé quand vous l'avez achetée, mais maintenant son cours a reculé et vous êtes en position de perte. Vous adorez le produit et en êtes un consommateur enthousiaste, donc vous gardez confiance et achetez davantage d'actions. Mais leur cours chute fortement. Malgré tout, vous vous rappelez à quelle vitesse il est remonté en territoire positif et achetez encore d'autres actions. Leur cours baisse lentement, puis l'action perd brusquement le quart de sa valeur. Vous êtes déçu, mais toujours attaché à votre titre préféré. Vous estimez que son cours remontera bientôt à sa valeur réelle, alors vous attendez votre heure...

Le scénario ci-dessus est courant chez les investisseurs et montre clairement comment un comportement humain peut entrer en conflit avec un comportement de placement et amener des gens raisonnables à prendre des décisions mal avisées. Dans ce cas, le problème est que l'investisseur a une préférence pour un titre et continue à en acheter quand son cours baisse plutôt que de réduire ses pertes.

Pourtant, les investisseurs font régulièrement des erreurs de placement courantes – achat impulsif, report de décisions importantes, rejet sur d'autres de la faute des mauvaises décisions prises. Grâce à la finance comportementale, il est plus facile d'expliquer pourquoi ces comportements se produisent et comment les éviter.

La finance comportementale est l'étude de la manière dont les gens prennent des décisions se rapportant à l'argent. C'est une science sociale s'intéressant à la manière dont nos émotions, nos habitudes de comportement et nos lacunes dictent les décisions que nous prenons. Nous sommes parfois capables de prendre des décisions financières raisonnables après évaluation des faits et des informations disponibles. D'autres fois, nos décisions ne sont pas parfaitement sensées et sont motivées par nos émotions, ce qui ne donne pas toujours le meilleur résultat.

Dans le scénario ci-dessus, le comportement – une résistance à la réduction des pertes – nuit aux objectifs de placement à long terme. Il est justifié de s'attacher à un animal domestique ou d'aimer une pièce musicale, mais un titre ne devrait pas faire l'objet de notre affection. Quand nous réalisons que nos lacunes décisionnelles se traduisent par de moins bons résultats, nous pouvons prendre des mesures pour éviter les ennuis financiers ou recourir aux services d'autres personnes pour contenir nos élans. D'une manière ou d'une autre, l'objectif est le même : prendre de meilleures décisions financières.

Dilip Soman, professeur de marketing et titulaire de la chaire Corus en stratégie de communications à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto, a déclaré que l'étude de la finance comportementale est une « union entre la psychologie et la finance ». Contrairement aux autres aspects de la finance et de l'économie, qui supposent un modèle idéal où les gens prennent toujours la « bonne » décision, la finance comportementale analyse comment les gens *prennent réellement* leurs décisions financières, non pas *comment nous pensons* qu'ils devraient les prendre.

M. Soman affirme que pour comprendre notre comportement en matière de placement il faut se rappeler que le cerveau humain a évolué pour se concentrer sur les aspects fondamentaux de la survie : nourriture, abri et reproduction. Les humains sont évidemment capables de faire abstraction de ces trois éléments essentiels, de créer des civilisations et de traiter de notions économiques et financières avancées, mais la nature complexe des décisions que nous devons prendre se traduit par des partis pris décisionnels qui peuvent continuer à nous faire commettre des erreurs.

Tout comme on arrive à se convaincre qu'il est acceptable de manger de la crème glacée quand on cherche à perdre du poids, on peut dévier de sa trajectoire au moment de prendre des décisions financières. Si nous sommes conditionnés à apprendre ou à interpréter l'information d'une certaine manière, nous pouvons mal utiliser notre système de pensée ou les données. De plus, selon lui, le cerveau humain arrive assez facilement à se tromper lui-même et à croire en des scénarios futurs fondés sur un avenir plus rose que la réalité.

Toutefois, M. Soman pense que les gens ne devraient pas se décourager lorsqu'ils se font dire qu'ils prennent probablement de mauvaises décisions en matière d'argent. Ça arrive à tout le monde malgré nos meilleures intentions, notre grande intelligence ou notre vaste expérience dans le domaine.

« Je crois que nous avons conçu les marchés financiers, comme en fait bien d'autres marchés des affaires, de manière à ce qu'ils sollicitent l'esprit humain comme il ne l'avait encore jamais été. Il n'est pas étonnant que les gens n'y comprennent rien, et ils ne doivent pas voir cela comme un échec. Le fait que souvent nous pensons que les gens devraient le comprendre est tout simplement encore plus irrationnel », affirme-t-il.

M. Soman a déclaré que certains biais fréquents devraient être connus de tous.

Quand nous nous rendons compte que nous avons l'habitude d'agir d'une manière donnée, nous pouvons éviter ce comportement et devenir un investisseur plus avisé. Une prise de conscience peut mener à un meilleur processus décisionnel et, en fin de compte, à un meilleur rendement de vos placements.

Lacunes financières courantes



La résistance à la prise de pertes ou de profits : *Si j'avais de l'argent, est-ce que j'achèterais ce placement à ce moment-ci?*

Description : Nous persistons à investir de l'argent, du temps et des efforts dans un titre ou un régime de placement en baisse parce que nous y avons consacré tellement d'énergie et d'émotion.

Exemple : Comme nous l'avons vu dans le premier exemple, la *résistance* consiste à refuser de vendre un titre qui se dévalue dans l'espoir que son cours remontera ou même (eh oui!) à miser sur un titre perdant, car notre confiance excessive surpasse notre rationalité. À l'autre extrême, un investisseur pourrait refuser de prendre des profits lorsqu'un titre s'apprécie considérablement, en se disant que l'action continuera toujours à prendre de la valeur. À un certain point, tous les titres reviennent sur leurs pas et la fête est finie.

M. Soman indique que la *résistance* est aussi appelée « escalade de l'engagement » ou « sophisme du Concorde », parce que la Grande-Bretagne et la France avaient tellement investi de capital économique et politique dans la construction du Concorde, un avion supersonique, dans les années 1970 qu'elles ont continué à le fabriquer bien après qu'il n'a plus été justifié de le faire sur le plan financier, et ce, au détriment de leurs administrations et de leurs budgets. En matière de placement, les gens intègrent malencontreusement de l'émotion à leurs décisions et, comme lorsqu'on laisse quelqu'un, il est parfois difficile de se séparer d'une société chérie. En tant qu'investisseur, posez-vous ces questions : Si j'avais l'argent, est-ce que j'achèterais maintenant ce titre qui se dévalue? Est-ce que j'achèterais ce titre perdant en ce moment? La réponse vous aidera à décider quoi faire dans la situation actuelle.

Stratégie : M. Soman dit souvent que les gens n'abandonnent pas leurs mauvais régimes de placement ni ne vendent leurs titres perdants (ou ne cessent de financer la construction d'un avion), parce que le faire revient à admettre qu'ils se sont trompés et, pour certaines personnes, c'est un prix trop élevé à payer, plus qu'épargner de l'argent ou sauver des placements. Il est préférable de tirer des leçons de vos erreurs. Respectez votre objectif de rendement, plutôt que votre ego.



Un plan, mais pas d'actions

Description : Élaborer un plan sans le concrétiser.

Exemple : Ouvrir un REEE à la naissance d'un enfant pour financer ses études, mais ne pas y contribuer et ne pas profiter de la subvention. Résultat? Quand l'enfant grandit, il n'y a pas assez d'argent pour payer ses études universitaires.

Nous avons tous un jour fait un plan que nous n'avons pas respecté. M. Soman compare ce comportement à l'opposition qui existe entre le planificateur et l'exécutant, qui existent en chacun de nous. Le planificateur élabore des plans, mais l'exécutant est malheureusement aux prises avec la réalité de la concrétisation des plans et c'est à ce moment qu'il s'en éloigne. Un planificateur réglerait le réveil à 6 h dans le but de se lever tôt et d'accomplir un tas de choses. L'exécutant entend le réveil – après une longue soirée –, appuie sur le bouton d'arrêt momentané et ne fait rien.

M. Soman affirme que l'invention d'un réveil-matin qui se sauve avant qu'on puisse l'éteindre permettrait à la technologie d'aider le planificateur et l'exécutant à se réveiller le sourire aux lèvres.

Stratégie : Pour beaucoup d'entre nous, l'équivalent financier du réveil qui s'enfuit prend la forme de placements automatiques et de régimes d'épargne dans lesquels des cotisations déterminées sont virées directement de votre paie ou de votre compte d'épargne. De cette manière, vous établissez un plan une fois

et déterminez le mécanisme qui vous permettra d'atteindre automatiquement vos objectifs sans beaucoup d'effort de votre part.

Effet de cadrage

Description : Réagir différemment au même résultat.

Exemple : Perdre 400 \$ dans la rue ou à la bourse provoquera deux réactions internes différentes. Vous serez probablement fâché et vous sentirez idiot d'avoir échappé de l'argent sur le trottoir, et vous serez déçu d'avoir perdu 400 \$ à la bourse.



Nous savons que, lorsque nous plaçons de l'argent, nous devons nous attendre à être exposés à un certain risque et, au fil du temps, à dégager des gains et à subir des pertes. Nous prenons avec philosophie les pertes à court terme parce que nous savons que les résultats à long terme sont ce qui compte, ou du moins nous espérons que nous pourrions couvrir la perte avec le prochain titre qui prendra de la valeur. Cependant, nous sommes moins tolérants à l'égard des gens qui sont parfois étourdis ou distraits (comme le sont les humains) et perdent des choses – comme de l'argent.

Prenons cet exemple. Si on dit à un investisseur que son portefeuille de 1,5 million de dollars a perdu 2 % de sa valeur pendant une perturbation subite du marché, il sera mécontent mais ne s'affolera pas. S'il consulte son portefeuille et se rend compte qu'il a perdu 29 675 \$ en une journée, il peut paniquer et vendre l'ensemble de ses titres dans un élan d'hystérie pour éviter d'autres pertes. Dans ce cas, lorsque la perte est présentée en pourcentage, elle provoque une légère réaction, mais lorsqu'elle est exposée en dollars, la réaction est excessive.

Stratégie : M. Soman affirme que le *recadrage* d'un problème nous permet d'en modifier le contexte, en l'améliorant ou en l'aggravant, ce qui nous permet

habituellement d'enfiler nos lunettes roses pour enjoliver les problèmes. Dans un contexte de placement (et selon un exemple plus réaliste), on pourrait souligner le gain de 5 % en une journée d'un titre qui représente 1 % de notre portefeuille, mais ne pas tenir compte des aspects économiques comme les fluctuations des taux d'intérêt ou de change qui atténuent en fait l'ensemble des gains. Un investisseur qui est conscient de ce comportement risque de prendre des décisions plus rationnelles et d'être plus avisé.



Vision à court terme

Description : Mettre un accent exagéré sur les événements plus rapprochés dans le temps et minimiser les événements lointains.

Exemple : De nombreux Canadiens n'épargnent pas suffisamment en vue de leur retraite¹. En parallèle, le ratio d'endettement des ménages ne cesse d'augmenter. On pourrait en conclure que les gens décident de dépenser maintenant et renoncent à épargner en vue de l'avenir².

Stratégie : De nouveau, selon M. Soman, ce problème remonte à nos ancêtres, dont

L'EXPÉRIENCE DES OPTIONS À 110 \$

Option 1

Choisiriez-vous de prendre 100 \$ maintenant ou 110 \$ dans une semaine?

Un certain nombre d'étudiants de Dilip Soman ont choisi (de manière irrationnelle) de prendre immédiatement 100 \$ malgré le potentiel de réaliser un gain de 10 % en attendant sept jours.

Option 2

Choisiriez-vous de prendre 100 \$ dans 52 semaines ou 110 \$ dans 53 semaines?

Placés devant ce choix, les étudiants ont presque tous choisi l'option à 110 \$, parce que le versement des deux montants est suffisamment éloigné dans le temps pour que le fait qu'il se produise plus rapidement ne comporte pas d'avantage apparent. Pourtant, l'attente de sept jours est la même dans les deux cas.

l'évolution a naturellement été déterminée par les urgences les plus pressantes. De nos jours, les priorités quotidiennes continuent de lutter pour attirer notre attention. Pour penser à la retraite que nous prendrons dans 30 ans, il faut un certain recul par rapport à l'obligation de travailler pour gagner sa vie, de prendre soin des enfants, de s'occuper de la maison et de se déplacer aux heures de pointe, ainsi qu'aux multiples autres exigences de notre temps.

M. Soman affirme que l'expérience des options à 110 \$ (page précédente) illustre le problème auquel nous faisons tous face : nous catégorisons le temps. Tout ce qui se situe dans le présent a une plus grande importance que ce qui se passera dans l'avenir. Cette vision, jumelée à un manque d'intérêt à l'égard des événements éloignés dans le temps, nous incite souvent à nous traîner les pieds quand vient le temps de prendre des décisions sur des événements importants – mais éloignés – comme l'épargne-retraite.

De nombreux Canadiens remettent à plus tard leurs plans de retraite et dépensent trop, mais une *vision à court terme* s'immisce aussi dans leurs régimes de placement. Créer un régime de placement est une bonne idée, mais s'il n'est pas évalué au moins une fois l'an, il peut rapidement donner de mauvais résultats. Pourtant, de nombreuses personnes ont des régimes de placement qui ne sont plus à jour, et remettent à plus tard le rééquilibrage de leurs placements parce qu'ils ont de trop nombreuses autres choses à faire. Pour atteindre leurs objectifs à long terme comme une retraite confortable, les investisseurs doivent surveiller le long terme et ne pas se laisser distraire par les problèmes à court terme.

Excès de confiance



Description : Vous vous attribuez les succès, mais vous imputez les échecs à d'autres influences.

Exemple : Être fier que le titre que vous avez choisi produise un bon rendement, mais reprocher à votre conseiller financier, au marché boursier, à l'économie et à tout l'univers les revers de votre placement.

M. Soman estime que le *biais d'autocomplaisance* concerne l'ampleur du contrôle que nous avons sur notre environnement particulier ou que nous *pensons* avoir. Quand nous faisons les recherches appropriées et appliquons toutes les mesures de diligence raisonnable avant de faire une opération sur un titre, nous pouvons nous attribuer la réussite ou l'échec de l'opération. Cependant, quand nous nous trouvons dans une situation où notre contrôle est moindre, comme les études de nos enfants, la situation est différente. Nous sommes capables d'attribuer la réussite scolaire à l'enfant lui-même, mais ses échecs à ses professeurs, à l'école ou au système d'éducation. De même, si vous n'êtes pas au courant d'événements extérieurs et que votre portefeuille est en baisse ce mois-ci, vous serez plus prompt à rejeter la responsabilité sur votre conseiller financier que sur vous-même ou les cycles du marché.

Le problème lorsque vous vous prêtez les succès et reprochez les échecs à votre conseiller financier sans raison, c'est que vous risquez de vous attribuer une sagesse et une expérience que vous ne possédez pas réellement. Parce que vous avez fait une opération sur titre judicieuse, vous pourriez avoir une confiance excessive en vos compétences. Si les marchés connaissent une mauvaise semaine, vous pourriez perdre confiance en votre planificateur financier sans raison véritable. Cette manière de penser peut vous causer des problèmes et vous faire prendre de mauvaises décisions. Si vous commencez à penser que vous êtes un génie de la finance en jouant avec votre épargne-retraite, vous courez un grand risque.

Stratégie : Une confiance excessive et irrationnelle en vous-même ou un manque de confiance dans votre conseiller financier peuvent mettre en péril vos placements et votre plan financier. Dans les deux cas, vous risquez de prendre de mauvaises décisions fondées sur des émotions plutôt que sur des faits. En ayant recours aux services d'un professionnel du placement qui comprend vos biais en matière de finance, vous pouvez combler vos lacunes en matière de placement.

Considérations à garder à l'esprit

Selon M. Soman, plus les gens en apprennent sur leur comportement à l'égard des questions d'argent, de placement et de planification financière, mieux ils sont préparés quand ils sont aux prises avec des décisions, une stratégie et des revers. Toutefois, la seule prise de conscience ou même une compréhension de vos lacunes en matière de placement peuvent être insuffisantes pour corriger votre comportement. Nous savons tous que pour perdre du poids, nous devons manger moins et faire

davantage d'exercice. Mais peu de gens réussissent à mettre en application cette proposition pourtant simple à cause de nos habitudes comportementales enracinées. Certains consultent des manuels, des nutritionnistes, des médecins et des mentors pour obtenir de l'aide. De la même manière, pour combler vos lacunes en matière de finance, vous pouvez consulter des professionnels qui comprennent vos biais et qui concevront avec vous un mode de vie et des objectifs qui vous conviennent.

— **Don Sutton, Parlons argent et vie**

¹ « La génération X rattrapée par la réalité de l'épargne-retraite? Selon un sondage de la TD, le tiers des membres de la génération X s'attend à travailler à la retraite », Banque TD, 26 novembre 2016, site visité le 2 mars 2017, <http://td.fr.mediaroom.com/2016-11-24-La-g-n-ration-X-rattrap-e-par-la-r-alit-de-l-pargne-retraite-Un-sondage-de-la-TD-indique-que-pr-s-dun-Qu-b-cois-de-la-g-n-ration-X-sur-cinq-sattend-travailler-la-retraite>

² Rachelle Younglai, « Canadians keep digging themselves deeper into debt », *The Globe and Mail*, 14 décembre 2016, site visité le 2 mars 2017, theglobeandmail.com/report-on-business/economy/canada-household-debt-rises-in-third-quarter/article33318488/

MENTIONS JURIDIQUES : Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ces renseignements proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels énoncés sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Les graphiques et les tableaux sont utilisés à des fins d'illustration et ne reflètent pas des valeurs ou des rendements futurs. Le présent document n'a pas pour but de fournir des conseils personnels financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies de placement, de négociation ou de fiscalité devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun. Gestion de patrimoine TD, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions dans les renseignements ni des pertes ou dommages subis. Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust). Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.

Présenté par

