LANDRY MORIN
Gestionnaires de portefeuille

# Gardez le cap sur votre politique de placement !

**Mars 2008**

## Les investisseurs « rationnels » font de bons rendements à long terme…

Après une hausse presqu'ininterrompue depuis le début 2003, beaucoup d'investisseurs avaient un peu oublié que les marchés boursiers subissent des corrections avec une certaine régularité. La plupart de ces corrections sont sommes toutes légères et de courte durée; d'autres sont plus sévères. L'investisseur rationnel réussit à traverser ces turbulences avec une relative sérénité : il sait qu'après la pluie vient le beau temps et que les actions offrent d'excellents rendements à qui sait attendre. Il conserve donc ses actions durant les baisses de marché et va même jusqu'à en acheter d'autres, sachant que, dans une perspective à long terme, une correction boursière est une occasion d'acheter des actions à rabais.

## …mais semble être en minorité!

L'investisseur émotif par contre, succombe à ses émotions et vend ses actions au pire moment : lorsque la peur est à son plus haut et que les actions sont à leur plus bas. Ce même investisseur émotif achète aussi au pire moment : lorsque l'euphorie et la bourse sont à leur sommet. Ces biais émotifs ont un impact catastrophique sur le rendement du portefeuille. Des données mises à jour récemment par la firme Dalbar le démontrent avec éloquence. Ces données sur le marché américain comparent le rendement de l'indice S&P 500 (que l'investisseur rationnel peut obtenir en achetant simplement un fonds indiciel coté en bourse et en le conservant à long terme) au rendement effectivement obtenu par l'investisseur moyen. Alors que le S&P 500 a offert un rendement annuel composé de 11,8% depuis 20 ans, l'investisseur moyen a obtenu un rendement de 4,3%. En tenant compte de l'inflation annuelle de 3% sur la période et de l'impôt, l'investisseur moyen a réalisé un rendement négatif sur 20 ans! Il semblerait donc que les investisseurs rationnels soient en minorité!

## Notre investisseur émotif est-il condamné à s'appauvrir ou y a-t-il de l'espoir pour lui?

Il existe une seule solution au problème de l'investisseur émotif : elle consiste à adopter une politique et une stratégie de placement qui tienne compte de ses objectifs de placement et de sa tolérance au risque. C'est ce que font les investisseurs institutionnels de même que notre investisseur rationnel. Puisque nos émotions déterminent en bonne partie notre tolérance au risque, elles auront un impact fondamental sur notre politique de placement. Plutôt que de tenter de contrôler les émotions de l'investisseur (un exercice bien futile comme peuvent en attester tous les conseillers en placement) la politique de placement les intègre dans la stratégie. En termes simples, plus l'investisseur est émotif, moins il devra détenir d'actions dans son portefeuille (et plus il devra détenir d'autres types d'actifs comme les obligations).

## Le rôle du conseiller en placement

Le rôle principal du conseiller est donc d'établir la politique de placement avec le client et de s'assurer qu'il n'en déroge pas. Si la politique de placement est bien enlignée sur les objectifs, l'horizon de placement et la tolérance au risque du client, non seulement celui-ci résistera-t-il à la tentation de vendre des actions lors d'un marché baissier, il pourra même prendre avantage des « aubaines » et en acheter. Les turbulences actuelles dans le marché permettent de prendre la réelle mesure de la tolérance au risque du client. Ceux qui sont incapables de résister à la tentation de vendre des actions doivent conclure que leur politique de placement est trop agressive et devront revoir leur politique de placement afin de diminuer l'allocation du portefeuille en actions.