

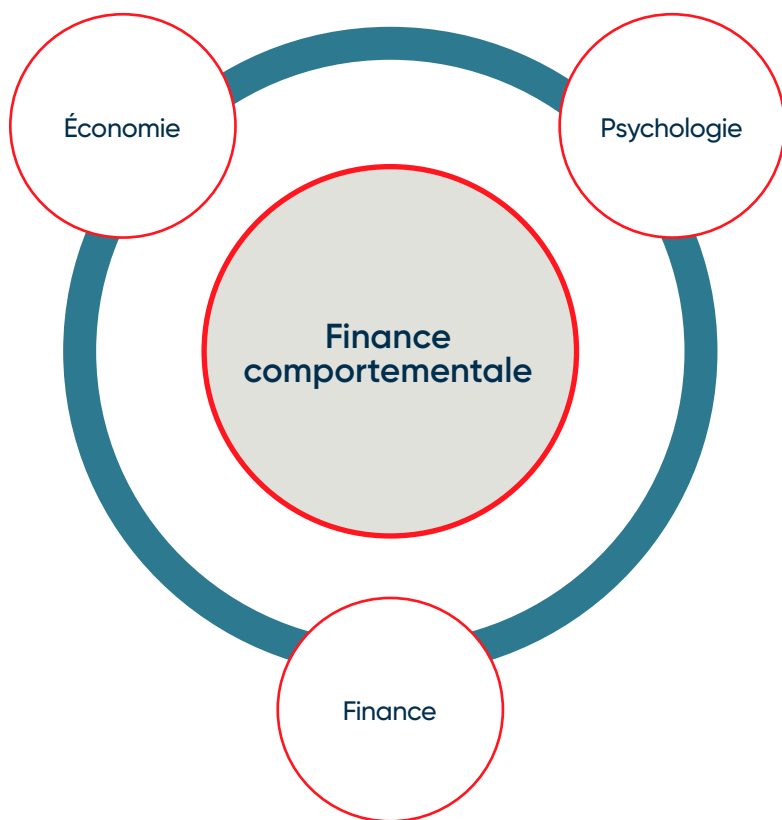
Finance comportementale

Aux confins des marchés, des placements et de la psychologie

SÉRIE GLASS BOX

La finance comportementale (FC) réside à la confluence de l'économie (marchés), de la finance (placements) et de la psychologie. Elle étudie les impacts des facteurs psychologiques, cognitifs, émotionnels, culturels et sociaux sur les décisions financières des personnes. Elle affecte chaque phase de la vie, de la manière dont les investisseurs débutants planifient leurs projets financiers et leurs plans d'avenir à celle dont les investisseurs à l'âge de la retraite abordent un changement de stratégie avec prudence.

La FC comble les lacunes de la théorie économique et financière traditionnelle en se concentrant sur une meilleure compréhension de la manière dont les humains s'occupent de leur argent et perçoivent le risque. Contrairement à l'approche plus traditionnelle – qui part du principe que tous les investisseurs sont entièrement rationnels et traitent les informations pertinentes avec équanimité – la finance comportementale pose l'hypothèse que les gens agissent en fonction de leurs convictions, de leurs penchants naturels et de leurs filtres émotionnels personnels.



Pour beaucoup d'investisseurs, s'en remettre aux avis d'un conseiller financier est souvent considéré comme la meilleure solution pour réfréner les biais comportementaux qui pourraient mener à des décisions financières non souhaitables. Alors que le rôle traditionnel du conseiller est d'assurer la transition vers des conseils basés sur des objectifs (et de corriger les biais), la FC laisse penser qu'elle soutient mieux les investisseurs ébranlés par l'incertitude.

Finance comportementale

Aux confins des marchés, des placements et de la psychologie

SÉRIE GLASS BOX



Les principales découvertes de la finance comportementale

Il existe 10 tendances cruciales qui éclairent les facteurs psycho-économiques motivant les décisions d'investissement.

1

Panurgisme : C'est ce qui se produit quand on s'en remet aux idées reçues dominantes pour prendre une décision plutôt que de s'appuyer sur son propre raisonnement. Les investisseurs achètent une action en vogue quand son prix monte sans se demander si elle n'est pas devenue trop chère.

2

Récence : Les événements les plus récents sont plus présents en mémoire et tendent à avoir un effet disproportionné sur nos décisions. Cela se solde habituellement par des décisions d'agir au mauvais moment, par exemple en cherchant à suivre les tendances les plus nouvelles (ce qui se rapproche du panurgisme) ou en vendant immédiatement après une forte correction du marché. Le sensationnalisme permanent des médias d'information donne l'impression qu'il est impératif de ne pas perdre une minute.

3

Comptabilité mentale : La comptabilité mentale est le fondement des conseils et des placements basés sur des objectifs. Elle pose le principe que les gens qui épargnent tendent à avoir des projets ou des objectifs financiers précis en tête, comme voyager de par le monde ou acheter un chalet. Ils essaient de déterminer avec quelle probabilité leur épargne les aidera à atteindre leurs objectifs. Les gens ont tendance à croire qu'il existe une corrélation claire entre leur épargne et la probabilité qu'ils atteignent leurs objectifs. Le risque d'une insuffisance (la probabilité de ne pas atteindre l'objectif et son effet) est beaucoup plus important pour ces investisseurs que l'est le risque du marché parce que ce dernier est plus difficile à appréhender, particulièrement sur des horizons éloignés.

4

Aversion pour les pertes : L'objectif d'éviter les pertes dans les investissements est beaucoup plus puissant que la motivation pour réaliser des gains équivalents. Cette aversion peut aussi conduire à de mauvais choix du moment d'une intervention sur le marché, puisqu'un investisseur peut décider de conserver un mauvais placement dans son portefeuille pour éviter une perte. Le biais de l'aversion pour les pertes est souvent combiné à celui de la récence : pour mettre fin à la douleur ressentie après une forte correction du marché, un investisseur peut choisir de vendre juste au moment où les marchés sont sur le point de rebondir. L'aversion pour les pertes est habituellement déclenchée pendant les phases de tourmente sur le marché, ce qui en amplifie l'impact.

Finance comportementale

Aux confins des marchés, des placements et de la psychologie

SÉRIE GLASS BOX



5	<p>Ancrage : La tendance à se donner un point de référence pour prendre des décisions solides est naturelle et (parfois) utile, mais seulement si ce point d'ancrage est pertinent pour la situation. En finance, cet ancrage peut nuire au processus de décision puisqu'il est centré sur des événements passés. À titre d'exemple, on peut citer :</p> <ul style="list-style-type: none">› Les investisseurs qui se focalisent sur un prix payé pour un actif plutôt que sur son potentiel sur un horizon de placement pertinent.› Les investisseurs qui refusent d'investir dans une action, convaincus que ce n'est pas le bon moment parce que les prix ont atteint de nouveaux sommets historiques.› Les investisseurs qui ne suivent que l'indice S&P 500 comme baromètre de l'économie en général, ignorant d'autres indicateurs comme les marchés obligataires, la volatilité ou des statistiques économiques importantes.
6	<p>Prépondérance : Cela renvoie à la tendance à accorder trop d'attention à un attribut donné d'une situation bien que d'autres puissent être beaucoup plus importants. En finance, les investisseurs qui présentent ce biais préféreront une action ou un fonds affichant des distributions avantageuses parce que la prépondérance de ce que rapporte le titre retient toute leur attention. Or, ils devraient plutôt prendre en considération tous les renseignements pertinents sur son profil de risque-rendement.</p>
7	<p>Représentativité : Nous faisons souvent des prédictions basées sur les expériences passées parce que la situation semble familière. Les investisseurs présentant ce biais pensent que si les marchés chutent brutalement, par exemple de 20 %, cela sera inévitablement suivi d'un rebond important. Ils n'essaient pas de comprendre ce qui a causé la chute ni si ces facteurs sont susceptibles de perdurer.</p>
8	<p>Confiance excessive : La conviction que l'histoire se répète est répandue. Les jeunes investisseurs peuvent avoir tendance à faire montre d'une assurance excessive, particulièrement s'ils ont fait leurs débuts dans un cycle haussier du marché. S'ils ont eu du succès dans le passé récent, ils s'attendent à en avoir aussi à l'avenir. Le fait qu'ils n'aient peut-être jamais subi de pertes importantes pourrait aussi jouer un rôle dans leur manque d'aversion pour les pertes. La confiance excessive exige une prise de risques disproportionnée et un refus de voir la réalité en face quand des investissements tournent mal.</p>
9	<p>Rétrospective : Ceux qui croient disposer d'une boule de cristal souffrent du biais de la rétrospective : la conception erronée que, en rétrospective, ils ont « toujours su » qu'ils avaient raison. Ils ne réalisent pas qu'il est facile de prédire le passé. Par exemple, après coup, il est facile de penser qu'on aurait pu prédire la grande crise financière d'après les signes de formation d'une bulle spéculative dans l'immobilier.</p>
10	<p>Biais de familiarité : Une crainte de l'inconnu et l'effort d'apprentissage associé à la découverte d'autres marchés ou débouchés sont un élément de dissuasion important de l'investissement dans des actions étrangères. Cela se solde par une surpondération des actions de son propre pays, dont l'investisseur peut penser qu'il les connaît mieux, mais il ne comprend pas que cela manque de diversification.</p>

Finance comportementale

Aux confins des marchés, des placements et de la psychologie

SÉRIE GLASS BOX

Ajout de la finance comportementale à la panoplie d'outils des conseillers en placement

Il existe des mesures et des conseils de base que les conseillers peuvent suivre pour aider à atténuer les effets indésirables des biais comportementaux des investisseurs dans leurs décisions financières.

Mesures et conseils pour les conseillers afin d'atténuer les effets non voulus des biais comportementaux des clients*

Plus efficace	› Avoir une vision à long terme et renforcer la confiance des clients	
	› Se concentrer sur des conseils basés sur des objectifs et aider les clients à établir des priorités entre leurs objectifs	
	› Mettre en œuvre une discipline de gestion solide pour éviter les surprises	
	› Accroître la diversification du portefeuille	
	› Conseiller aux clients de rester calmes et de conserver leurs placements pendant les périodes turbulentes	
	› Améliorer l'évaluation de la tolérance du risque des clients	
	Moins efficace	› Éviter la surconsommation de nouvelles
	› Offrir un service sur mesure	
	› Réduire les frais des investissements	

* Cette liste est inspirée par les résultats d'une enquête récente auprès de conseillers en placement américains (référence disponible sur demande).

L'intensité et la prévalence des biais comportementaux varient d'une génération à l'autre. L'aversion pour les pertes est la première des préoccupations des baby-boomers, qui sont proches de l'âge de la retraite ou déjà retraités. Le biais de familiarité est moins à craindre pour les investisseurs de la génération X et de celle du millénaire, qui sont généralement plus branchés sur les problèmes mondiaux. Cependant, leur consommation d'informations par le biais de médias sociaux et de sources de nouvelles triées sur mesure fait en sorte que la probabilité qu'ils présentent les biais de la rétrospective et de la confiance excessive est considérablement plus grande.

Notre conseil est le suivant : soyez conscients de vos propres biais ! C'est peut-être plus vite dit que fait, mais gardez toujours en tête une liste de questions pour vous guider. Vous poser des questions comme « Est-ce que je recherche uniquement des informations positives ? », « Qu'est-ce qui pourrait faire de cela un mauvais investissement ? » ou « Est-ce que je suis une tendance à la mode ou est-ce une vraie occasion à saisir ? » pourrait être utile pour prendre de meilleures décisions financières.

L'ajout des pratiques de la FC à leurs outils permet aux conseillers en placement de mieux orienter les clients et atténuer les effets négatifs de leurs biais comportementaux.

Simon-Carl Dunberry
Conseiller en chef, Bureau du chef des placements
simon-carl.dunberry@bnc.ca

Pierre Laroche
Vice-président, Stratégie et recherche
pierre.laroche@bnc.ca

Restez en contact:  bninvestissements.ca  1 877 463-7627

L'information, les renseignements et les données fournis dans le présent document, y compris ceux fournis par des tiers, sont considérés comme exacts au moment de leur impression et ont été obtenus de sources que nous avons jugées fiables. Nous nous réservons le droit de les modifier sans préavis. Ces informations, renseignements et données vous sont fournis à titre informatif uniquement. Aucune représentation ni garantie, explicite ou implicite, n'est faite quant à l'exactitude, la qualité et le caractère complet de cette information, de ces renseignements et de ces données. Les opinions exprimées ne doivent pas être interprétées comme une sollicitation ou une offre visant l'achat ou la vente d'actions mentionnées dans les présentes et ne doivent pas être considérées comme des recommandations.

Banque Nationale Investissements est membre de l'Association pour l'investissement responsable du Canada et signataire des Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies.

© Banque Nationale Investissements inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement écrit, préalable, de Banque Nationale Investissements inc., est formellement interdite.



Architecture ouverte.
Possibilités infinies.

 **BANQUE
NATIONALE**
INVESTISSEMENTS