

Comprendre ses préjugés pour prendre de meilleures décisions de placement

Juin 2022

Les investisseurs sont souvent sujets à des partis pris – des préjugés qui peuvent mener à des décisions et à des choix erronés. En prendre conscience et comprendre comment ils découlent de vos antécédents et de vos expériences de vie peut vous aider à prendre de meilleures décisions de placement et aider à atteindre vos objectifs financiers.

Pour prendre des décisions importantes au sujet de l'avenir, nous misons d'abord sur l'information et les données à notre disposition et nous comptons sur nos expériences, notre situation et notre intuition pour trouver les meilleures réponses possibles. Lorsque nous ne partons pas de la bonne information ou que nous accordons trop d'importance aux mauvais facteurs, il est possible que nos décisions ne donnent pas les résultats escomptés.

Environnement économique, fluctuations des marchés et préjugés

Récemment, l'incertitude des marchés et l'environnement économique ont pu amener les investisseurs à se sentir plus anxieux et moins confiants à l'égard de leurs placements. Ce serait agréable que ces derniers croissent à un taux stable et prévisible à long terme. Malheureusement, les marchés montent, baissent et restent parfois relativement stagnants. La réaction des investisseurs à ces fluctuations dépend considérablement de l'approche de placement qu'ils choisissent.

Dans le cadre d'une analyse quantitative, on a étudié les raisons pour lesquelles de nombreux investisseurs n'obtiennent pas le rendement qu'ils attendaient de leurs placements. On a conclu que les résultats des placements dépendent davantage du comportement des investisseurs que du rendement de leurs placements¹. Benjamin Graham, un investisseur et un professeur en finance qui a influencé les stratégies de placement de Sir John Templeton, de Charlie Munger et de Warren Buffet, affirme que le principal problème, voire le pire ennemi de l'investisseur, est probablement l'investisseur lui-même².

La façon dont nous prenons nos décisions de placement, de même que les hauts et les bas émotionnels causés par la fluctuation des cours du marché dépendent en grande partie de nos partis pris. Lorsque les marchés sont en hausse, nous

avons parfois tendance à acheter, alors que lorsqu'ils sont en baisse, la peur peut nous amener à vendre prématurément.

Outre l'**exposition sélective** (c.-à-d. la recherche de renseignements qui confirment nos croyances), d'autres préjugés ont un effet négatif sur le comportement des investisseurs³. En voici quelques exemples :

Surexposition – On préfère investir dans les sociétés et les produits qui sont mentionnés plus souvent.

Proximité géographique – On a tendance à placer son argent dans des sociétés connues ou reconnues localement.

Ancrage – On fonde ses décisions de placement sur de l'information non fondamentale, comme le prix d'achat d'un titre.

Rétrospection – On croit à tort que les résultats passés étaient évidents et qu'on aurait raisonnablement pu les prévoir.

Peur de manquer le bateau – On s'inquiète de rater une tendance de placement positive.

Effet de disposition – Tendance à désigner les placements comme étant gagnants ou perdants. L'effet de disposition peut inciter un investisseur à conserver un placement qui n'a plus de potentiel de hausse ou à vendre un placement gagnant trop tôt pour compenser des pertes antérieures.

Représentativité – On croit que les résultats obtenus à court terme se poursuivront.

Les professionnels en placement développent les portefeuilles des clients en fonction des objectifs de placement, de l'horizon et de la tolérance au risque de chacun, et tentent ainsi de réduire le plus possible les inconvénients que ces préjugés peuvent causer. Éliminer ces préjugés de vos

décisions de placement vous aidera à obtenir, pour votre portefeuille de placement, un ratio risque-rendement plus intéressant à long terme.

La diversification est importante

Veiller à maintenir un portefeuille bien diversifié dans l'ensemble des catégories d'actif est la meilleure façon de réduire l'incidence des préjugés et de la volatilité des marchés.

Grâce à la diversification, vous pouvez réduire l'effet de nombreux préjugés sur vos placements :

- Détenir une plus grande variété de titres contribue à réduire la surexposition.
- Vous pouvez atténuer le préjugé de **proximité géographique** en incluant expressément dans votre portefeuille une représentation régionale qui va au-delà des entreprises connues localement.
- Pour surmonter l'**effet de disposition**, vous pouvez examiner le rendement de votre portefeuille dans son ensemble afin que la vente d'un seul titre peu performant soit moins préoccupante.

Suivre une stratégie de planification de patrimoine

Les raisons pour lesquelles on choisit d'investir ses économies sont nombreuses et très personnelles. On investit souvent pour se donner les moyens de vivre confortablement à la retraite. On investit aussi pour atteindre des objectifs, comme devenir propriétaire ou rénover la maison, acheter une voiture, s'offrir des vacances spéciales ou aider ses enfants ou ses petits-enfants à payer leurs études collégiales ou universitaires.

En incluant tous vos objectifs dans un plan de gestion de patrimoine bien conçu, vous aurez une meilleure idée du montant que vous devez épargner et de l'effet que vos choix de placement peuvent avoir sur la croissance de ces fonds. Selon vos placements actuels et votre capacité à épargner, vous êtes peut-être sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs financiers ou vous les avez déjà atteints en suivant votre plan de gestion de patrimoine. Il peut alors s'avérer moins nécessaire d'obtenir un rendement précis, ce qui permet de passer d'une recherche active de croissance à une réduction du risque afin de préserver les fonds investis pour atteindre vos objectifs personnels à long terme.

Un plan de gestion de patrimoine est conçu pour trouver l'équilibre entre votre capacité à épargner et les placements que vous faites pour atteindre vos objectifs personnels. Bien que le rendement de votre portefeuille soit toujours important, l'investissement est le moyen que vous prenez pour atteindre

vos objectifs, et le rendement ne devrait pas être l'objectif en soi. Concentrez-vous sur vos objectifs personnels à long terme plutôt que sur les fluctuations régulières de vos placements. Ainsi, vous pourrez surmonter la **peur de manquer le bateau**. Lorsque son plan est sur la bonne voie, il est plus facile d'avoir confiance en son avenir financier.

Atténuer les préjugés

Travailler avec un professionnel en services financiers est un excellent moyen de réduire l'effet négatif que vos préjugés peuvent avoir sur votre portefeuille de placement et sur votre capacité à atteindre vos objectifs financiers personnels³. De plus, le fait de travailler avec un professionnel en services financiers et d'avoir un plan peut éviter que certains de ces préjugés fassent leur chemin lorsque l'information est complexe ou que les décisions comportent un élément de risque ou d'incertitude.

Le meilleur moyen d'atténuer l'**exposition sélective** est de rechercher et d'envisager des scénarios alternatifs. Un professionnel en services financiers peut vous y aider en vous expliquant des points de vue divergents sur les placements et en vous transmettant des renseignements et des recherches provenant de sources diverses. En envisageant des solutions différentes de vos convictions de placement initiales, vous pourriez faire preuve d'une plus grande objectivité.

La **surexposition** limite les occasions de placement parce qu'on privilégie alors les options qui sont immédiatement apparentes. Maintenir un portefeuille bien diversifié incluant explicitement une plus grande variété d'options de placement vous garantira des choix de placement plus vastes et plus équilibrés.

La **proximité géographique** est semblable à la surexposition, car elle donne la priorité aux options de placement qui sont connues et locales. Lorsqu'il est question d'investir dans un lieu, une industrie ou un secteur différent, votre professionnel en services financiers peut vous aider à tirer parti d'autres occasions. Il peut vous aider à découvrir différentes options de placement et à les intégrer dans le contexte plus large de votre plan de gestion de patrimoine. Adopter une approche portefeuille plus large contribue également à réduire le risque d'investissement. Cela est particulièrement important si votre portefeuille de placement comporte un nombre disproportionné de secteurs d'activité et de sociétés qui sont près de vous et que vous connaissez très bien.

L'**ancrage** fait souvent en sorte qu'on met l'accent sur un facteur qui n'est pas toujours pertinent pour le rendement futur d'un placement, comme son prix d'achat. Concentrez-vous plutôt sur les perspectives d'un placement afin de

déterminer la meilleure façon de faire des progrès. Un professionnel en services financiers peut fournir un autre point de vue et vous aider à évaluer les placements, car il dispose des ressources nécessaires pour les analyser en fonction de leurs données fondamentales actuelles. Ainsi, les émotions causées par les fluctuations par rapport à leur prix d'achat deviendront des facteurs moins déterminants.

En ce qui concerne la **rétrospection**, même s'il est très important pour votre réussite future de regarder en arrière afin d'apprendre de votre historique de placement, il faut éviter de croire que les résultats passés étaient facilement prévisibles. L'objectivité d'un professionnel en services financiers peut vous aider à placer vos décisions de placement antérieures dans leur contexte historique.

Les options de placement sont très nombreuses. Pour ne pas avoir **peur de manquer le bateau**, il faut choisir celles qui vous conviennent de manière sélective. Cela signifie que vous ne pourrez pas saisir toutes les occasions. Travailler avec un professionnel en services financiers vous aidera à trouver les solutions de placement qui conviennent à votre situation personnelle et qui correspondent le mieux à vos objectifs, tout en trouvant l'équilibre entre vos objectifs de placement et votre tolérance au risque, vos besoins en liquidités et votre horizon de placement.

Il est possible de réduire l'**effet de disposition** en réfléchissant au moment où vous vendrez un titre après l'avoir acheté. Dans un portefeuille bien construit, ces décisions doivent être prises sur une base régulière, à mesure que

de nouvelles idées et stratégies de placement remplacent les plus anciennes qui ont fait leur temps ou vous ont aidé à atteindre votre objectif. Un professionnel en services financiers peut évaluer avec vous la nécessité d'apporter des modifications afin de garder votre portefeuille de placement sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs personnels.

La **représentativité** se manifeste souvent lorsqu'on suit une tendance de placement établie depuis longtemps. Il est sage de collaborer avec un professionnel en services financiers pour examiner les perspectives de vos options de placement, car le rendement passé n'est pas nécessairement un bon indicateur des résultats futurs.

Demander conseil

Pour épargner et investir efficacement, il est important de surmonter nos opinions préconçues qui influencent la prise de décisions rationnelles. Un professionnel en services financiers peut vous aider à garder le cap sur vos objectifs financiers en s'attaquant aux préjugés qui pourraient influencer vos décisions de placement sans même que vous le réalisiez.

Pour en savoir plus, adressez-vous à votre professionnel en services financiers de BMO.



¹ DALBAR's 22nd Annual Quantitative Analysis of Investor Behavior, DALBAR Inc., 2016 : [2016DalbarQAIBReport.pdf](#)

² A Note on Benjamin Graham, article de Jason Zweig publié sur [jasonzweig.com](#), 3 août 2004 : [jasonzweig.com](#)

³ Behavioral Finance: The Psychology of Investing, Hens, D' Thorsten et A. Meier, Crédit Suisse, 2015 : [creditsuisse.com](#)

Cette publication de BMO Gestion privée est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue ni ne doit être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion privée ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant de BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion privée est un nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion privée. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion privée. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements, de planification de patrimoine, de planification fiscale et de planification philanthropique sont offerts par BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Gestion privée de placements inc. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Les services de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO. Les entités juridiques de BMO Gestion privée n'offrent pas de conseils fiscaux. La Société de fiducie BMO et BMO Banque de Montréal sont membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada

^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction de ce document sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion privée.