

Faire de meilleurs choix de placement en comprenant les préjugés et en les contrant

BMO Gestion de patrimoine offre de l'information et propose des stratégies relatives à la planification du patrimoine et aux décisions financières afin de mieux vous préparer à un avenir financier en toute confiance.



Pour consulter d'autres articles et informations, cliquez ici
bmo.com/rapports-patrimoine

Les préjugés des investisseurs peuvent souvent mener ceux-ci à des décisions et des choix malavisés. Prendre conscience de ces préjugés – et comprendre de quelle façon ils découlent de votre situation et de vos expériences de vie – peut vous aider à prendre de meilleures décisions de placement et à atteindre vos objectifs financiers.

Avant de prendre une décision importante au sujet de notre avenir, nous examinons les informations et les données auxquelles nous avons accès; nous puisons ensuite dans nos expériences, notre éducation et notre intuition pour trouver les meilleures réponses. Si nous n'avons pas accès aux bons renseignements dès le départ ou si nous accordons une attention indue aux mauvais facteurs, nos décisions risquent de ne pas avoir les résultats escomptés.

De même, les chercheurs doivent eux aussi s'efforcer d'être objectifs lorsqu'ils analysent de nouvelles données et des circonstances changeantes afin d'éviter de formuler des conclusions qui pourraient un jour se révéler fausses ou trompeuses. Dans plusieurs champs d'études, il est difficile de faire des observations impartiales, parce que **l'interprétation des données est inévitablement subjective et peut à elle seule donner lieu à des préjugés**¹. Par exemple, nous accordons souvent plus de poids aux renseignements qui confirment nos croyances, et avons tendance à minimiser les facteurs qui les contredisent².

Au Canada, des sociétés ouvertes qui exercent leurs activités dans plusieurs industries des secteurs de la haute technologie, de l'automobile, de l'énergie et des biens de consommation possèdent des bureaux ou des installations de production dans des villes de moindre envergure. Elles sont fréquemment le principal employeur de ces régions, en plus de contribuer de façon déterminante à l'économie locale. Leurs employés et les voisins de ces derniers achètent souvent des actions uniquement parce qu'ils connaissent bien la société et son apport positif à la collectivité, ou tout simplement parce que beaucoup de gens autour d'eux parlent d'elle. Le niveau d'acquisition d'actions élevé constitue une preuve d'exposition sélective et, parfois, de proximité géographique. Un tel préjugé accroît le risque, car la décision d'investir repose davantage sur les renseignements régionaux que sur les perspectives globales de l'entreprise.

Nos partis pris sont façonnés et renforcés par nos expériences personnelles. Les personnes qui présentent des caractéristiques similaires, comme le groupe d'âge, le sexe ou le milieu socio-économique, ont souvent les mêmes partis pris. Cela explique pourquoi certains groupes, comme les baby-boomers, les enfants du millénaire et les membres de la génération X, ont des points de vue et des tendances distincts en matière de placement.

Le contexte économique façonne les générations

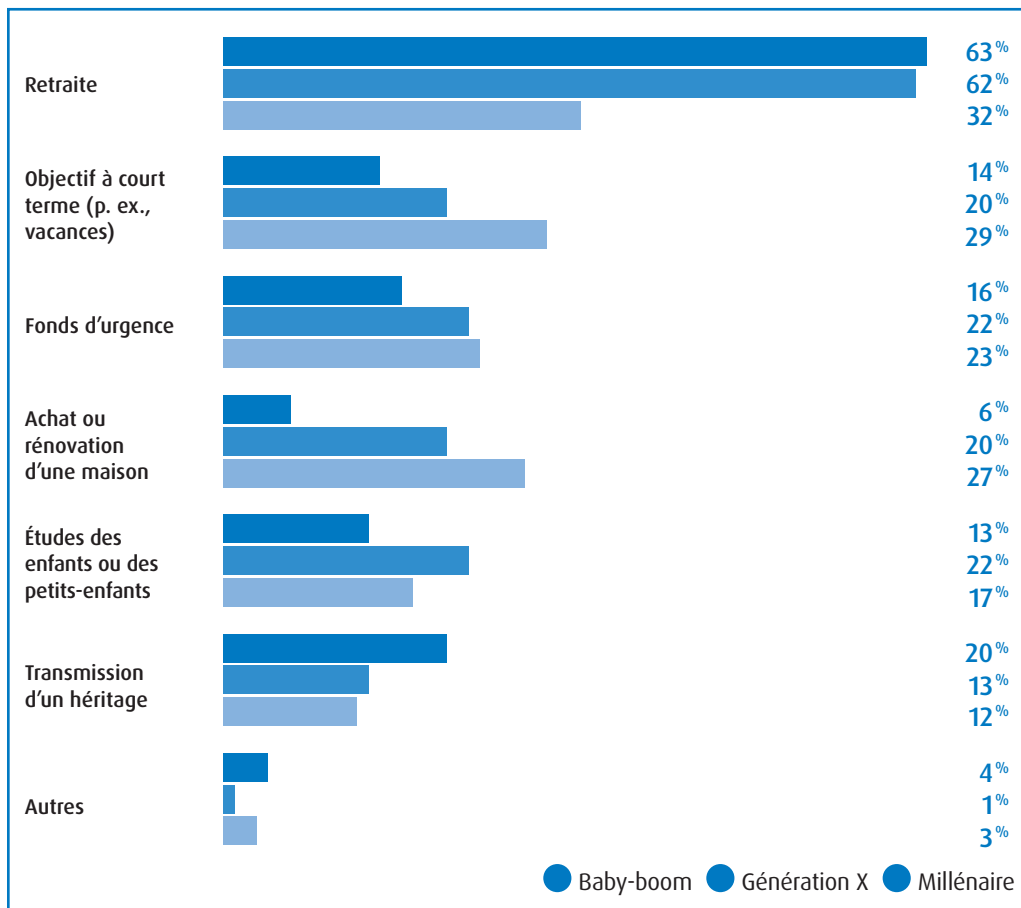
Depuis la crise financière de 2007-2008, les enfants du millénaire sont plus incertains et plus prudents que les générations précédentes en ce qui concerne les questions d'ordre financier³. La crise a débuté au moment où ils devenaient adultes et commençaient à assumer des responsabilités financières. Dans la foulée de cette expérience, ils ont adopté une approche plus conservatrice sur le plan financier; en tant que groupe, ils manifestent une préférence marquée pour l'épargne, à l'instar de leurs grands-parents et arrière-grands-parents, qui ont connu la Grande Dépression⁴.

Les baby-boomers, en revanche, sont plus confiants en ce qui concerne leurs placements à long terme. Des rendements moyens solides sur le plan historique les ont aidés à se préparer pour la retraite, et ils sont maintenant prêts à surmonter les hauts et les bas du marché⁵.

Attitudes, comportement et objectifs financiers

Dans le cadre d'un sondage commandé par BMO Gestion de patrimoine, les enfants du millénaire, les membres de la génération X et les baby-boomers ont été interrogés au sujet de leurs attitudes et de leurs comportements en matière d'épargne et de placement⁶. Quand on a demandé à chacun de ces groupes de préciser les objectifs financiers pour lesquels ils épargnent et investissent, la retraite a été la réponse la plus répandue (53%).

Pour quels objectifs financiers les différentes générations investissent-elles?⁷



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Bien que l'épargne et le placement en prévision de la retraite soient importants pour les enfants du millénaire, ces derniers ont cité cet objectif deux fois moins souvent (32% des répondants) que les membres de la génération X et les baby-boomers (62% et 63%, respectivement). Chez les enfants du millénaire, les objectifs à plus court terme, comme les vacances (29%) et l'achat ou la rénovation d'une maison (27%), figurent aussi parmi les principales raisons d'épargner et d'investir.

Principaux objectifs financiers pour lesquels les Canadiens investissent :

Retraite

53%

Objectif à court terme, comme des vacances

21%

Fonds d'urgence

20%

Achat ou rénovation d'une maison

18%

Études des enfants

18%

Les différences générationnelles vont au-delà des objectifs de retraite

En ce qui concerne les priorités en matière de dépenses, la principale différence générationnelle entre les baby-boomers, les membres de la génération X et les enfants du millénaire a été expliquée en partie lors d'un entretien entre Malcolm Gladwell, auteur à succès et rédacteur pour le magazine *The New Yorker*, et Bill Gurley, un des premiers investisseurs importants dans Uber, lors de la conférence South by Southwest de 2015 à Austin, au Texas. M. Gurley a alors affirmé que les enfants du millénaire ne s'intéressent pas aux voitures, qu'ils irritent leurs parents en refusant d'apprendre à conduire, et qu'ils perçoivent les automobiles comme des outils plutôt que comme des symboles de statut social⁸.

Cela offre tout un contraste avec la génération des baby-boomers, qui achètent plus de voitures de sport que n'importe quelle autre génération, et qui aiment leur voiture et le temps qu'ils passent au volant⁹. M. Gurley a également noté que ces tendances ont contribué à l'expansion rapide d'Uber et qu'à cet égard, l'entreprise avait eu la chance de pouvoir profiter des changements démographiques.

Ce n'est pas que les enfants du millénaire ne veulent pas de voiture; mais les décisions qu'ils prennent quant à la façon de dépenser leurs ressources limitées divergent des décisions de leurs parents et de leurs grands-parents. Au lieu de renoncer à l'achat d'une voiture, beaucoup d'entre eux le reportent¹⁰. Leur situation économique les incite à faire d'autres choix, notamment se marier plus tard¹¹, poursuivre des études supérieures¹² et tirer parti de l'économie de partage, qui évolue rapidement¹³.

Épargner et investir sont deux choses différentes

Il y a une importante distinction à faire entre l'épargne et le placement, même si ces termes sont souvent utilisés de manière interchangeable. L'épargne est le fait de mettre des fonds de côté dans un but autre que le règlement des dépenses courantes, et le placement consiste à obtenir une croissance de ces fonds afin de réaliser des objectifs établis. L'épargne est axée sur le court terme, tandis que le placement est une discipline à plus long terme qui vise à tirer le meilleur parti possible de l'épargne au fil du temps.

Les répondants au sondage ont été invités à décrire leurs préférences en matière d'épargne et de placement. Il est intéressant de noter qu'en général, ils se situaient d'un côté ou de l'autre de cette approche à l'épargne et au placement à court ou à long terme. Lorsqu'on les a interrogés sur leurs trois options d'épargne ou de placement préférées, une forte proportion des répondants ont choisi des options à court terme, comme mettre l'argent de côté et prendre une décision plus tard (25%) et accumuler des fonds dans un dépôt à terme ou un compte d'épargne (22%).

Les trois préférences principales des Canadiens en matière d'épargne et de placement :

Acheter des placements et les conserver à long terme

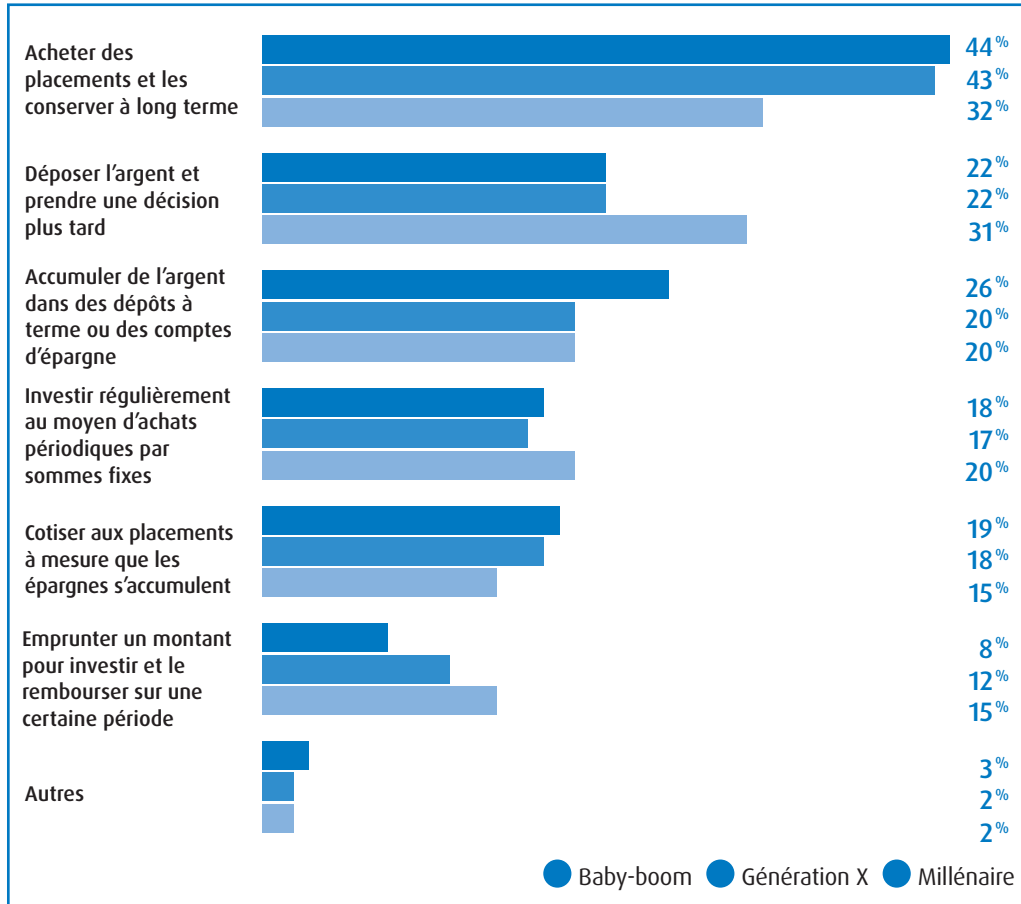
39 %

Déposer l'argent et prendre une décision plus tard

25 %

Accumuler des fonds dans un dépôt à terme ou un compte d'épargne

22 %

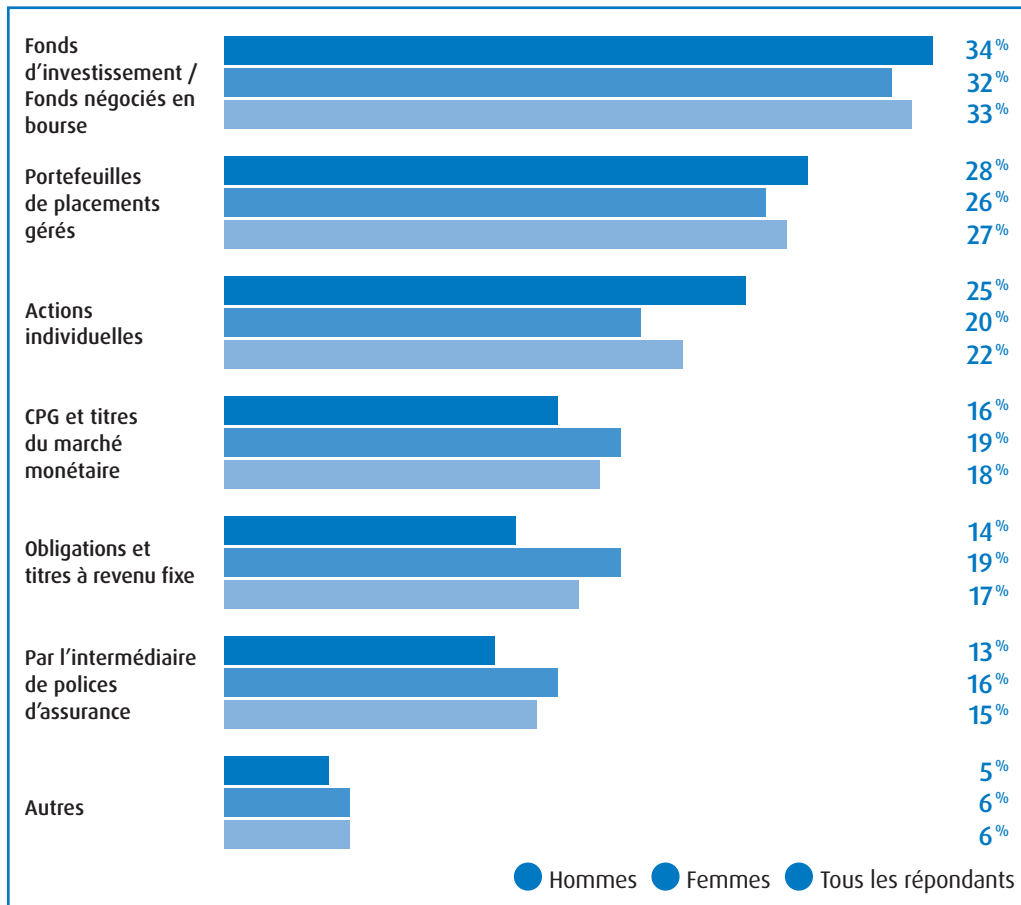
Trois principales préférences des générations en matière d'épargne et de placement⁷

Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Les enfants du millénaire se sont démarqués par leur propension à adopter une approche prudente. Ainsi, ils étaient plus nombreux à affirmer qu'ils mettraient de l'argent de côté et décideraient plus tard ce qu'ils en feraient (31%) que les membres de la génération X (22%) et les baby-boomers (22%). Les enfants du millénaire étaient en outre moins enclins à acquérir des placements et à les conserver à long terme (32%) que les membres de la génération X et les baby-boomers (43% et 44%, respectivement).

Des choix de placement différents

Les différences sont également mises en évidence par les préférences des répondants en matière de placements. Ainsi, une forte proportion de répondants ont indiqué avoir une préférence pour les placements qui reposent sur le savoir-faire de professionnels, tels que les fonds d'investissement ou les fonds négociés en bourse (33%) et les portefeuilles de placements gérés (27%).

Types de placements choisis, par sexe⁷

Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Dans ce sondage, les femmes avaient tendance à être légèrement plus prudentes, 19 % des répondantes ayant choisi les obligations et les titres à revenu fixe, comparativement à 14 % des hommes, et 19 % ayant préféré le CPG et les titres du marché monétaire, contre 16 % pour les hommes. Les femmes étaient par ailleurs moins portées que les hommes à investir dans des actions individuelles (20 % contre 25 %).

Fluctuations du marché et préjugé

Tout serait plus simple si nos placements progressaient à un taux régulier et prévisible à long terme. Malheureusement, les marchés affichent des hausses, puis des baisses, et il leur arrive aussi de stagner. La façon dont les épargnants et les investisseurs réagissent à ces changements dépend en grande partie de l'approche de placement qu'ils ont adoptée. Dans le cadre d'une analyse quantitative récente, des experts ont examiné les raisons pour lesquelles de nombreux investisseurs n'obtiennent pas les rendements de placement auxquels ils s'attendent; ils ont déterminé que les résultats des placements dépendent davantage du comportement des investisseurs que de la façon dont leurs fonds évoluent¹⁴. Benjamin Graham, investisseur et professeur titulaire en finance qui a influencé les stratégies de placement de Sir John Templeton, Charlie Munger et Warren Buffet, affirme que l'investisseur est probablement son principal problème, voire son propre pire ennemi¹⁵.

La façon dont chacun d'entre nous parvient à une décision de placement et compose avec les hauts et les bas émotionnels découlant des fluctuations du marché dépend en grande partie de nos préjugés. Ainsi, quand les marchés progressent, nous avons tendance à investir, et quand ils se replient, la crainte peut nous amener à vendre nos placements prématurément.

Outre l'**exposition sélective** (le fait de chercher des renseignements qui confirment nos croyances existantes), plusieurs autres partis pris exercent une incidence négative sur le comportement des investisseurs¹⁶, dont les suivants :

- Surexposition** Les entreprises et les produits qui sont mentionnés le plus fréquemment ont la cote auprès des investisseurs.
- Proximité géographique** Propension à investir dans des entreprises connues ou reconnues à l'échelle régionale.
- Ancrage** Fait de fonder des décisions de placement futures sur des renseignements non essentiels, comme le prix auquel l'action a été acquise.
- Rétrospection** Croyance erronée selon laquelle les résultats passés étaient évidents et auraient raisonnablement pu être prévus.
- Peur de manquer le bateau** Crainte d'être exclu d'une tendance positive des placements.
- Effet de disposition** Tendance à encaisser les gains accumulés au lieu de limiter les pertes en vendant les titres dont la valeur a diminué.
- Représentativité** Croyance que les résultats obtenus à court terme se maintiendront dans le futur.

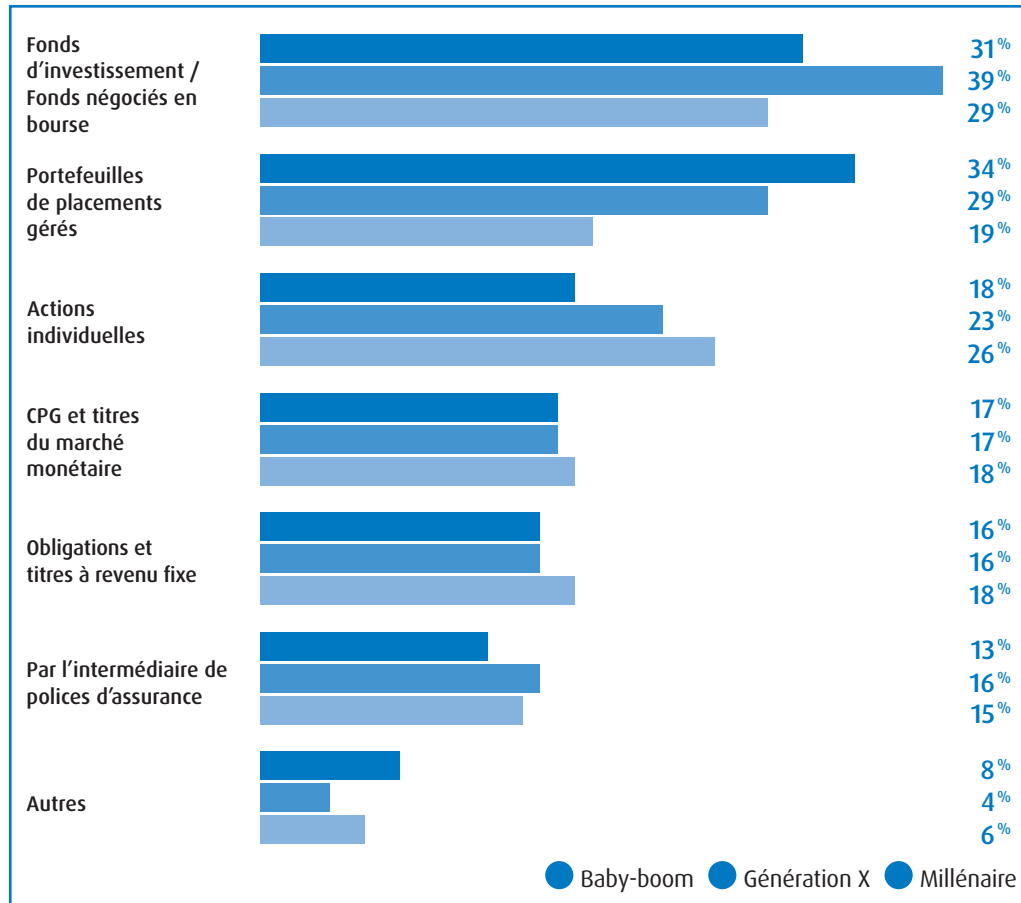
Les professionnels en placement structurent les portefeuilles de leurs clients en fonction des résultats souhaités par ces derniers, réduisant ainsi au minimum les répercussions négatives que de tels partis pris peuvent entraîner. D'après Lesley Marks, stratège en chef à **BMO Gestion privée de placements inc.**, l'élimination des préjugés du processus de prise de décision en matière de placement se traduira par de meilleurs résultats risque-rendement pour votre portefeuille.

Contre les préjugés en adoptant une approche de portefeuille

L'adoption d'une approche de portefeuille est une bonne façon de contrer ces préjugés. En effet, une telle approche répartit vos placements entre un certain nombre de secteurs afin que vous ne mettiez pas tous vos œufs dans le même panier. Un portefeuille plus diversifié permet de réduire le risque, et le fait de détenir un plus large éventail de titres contribue à éliminer la surexposition. Il est également possible d'atténuer la proximité géographique en incluant spécifiquement une représentation régionale qui va au-delà des entreprises connues à l'échelle locale. Enfin, on peut éviter l'effet de disposition en examinant l'évolution du portefeuille dans l'ensemble, de sorte que la vente d'un titre qui affiche des rendements médiocres soit moins préoccupante.

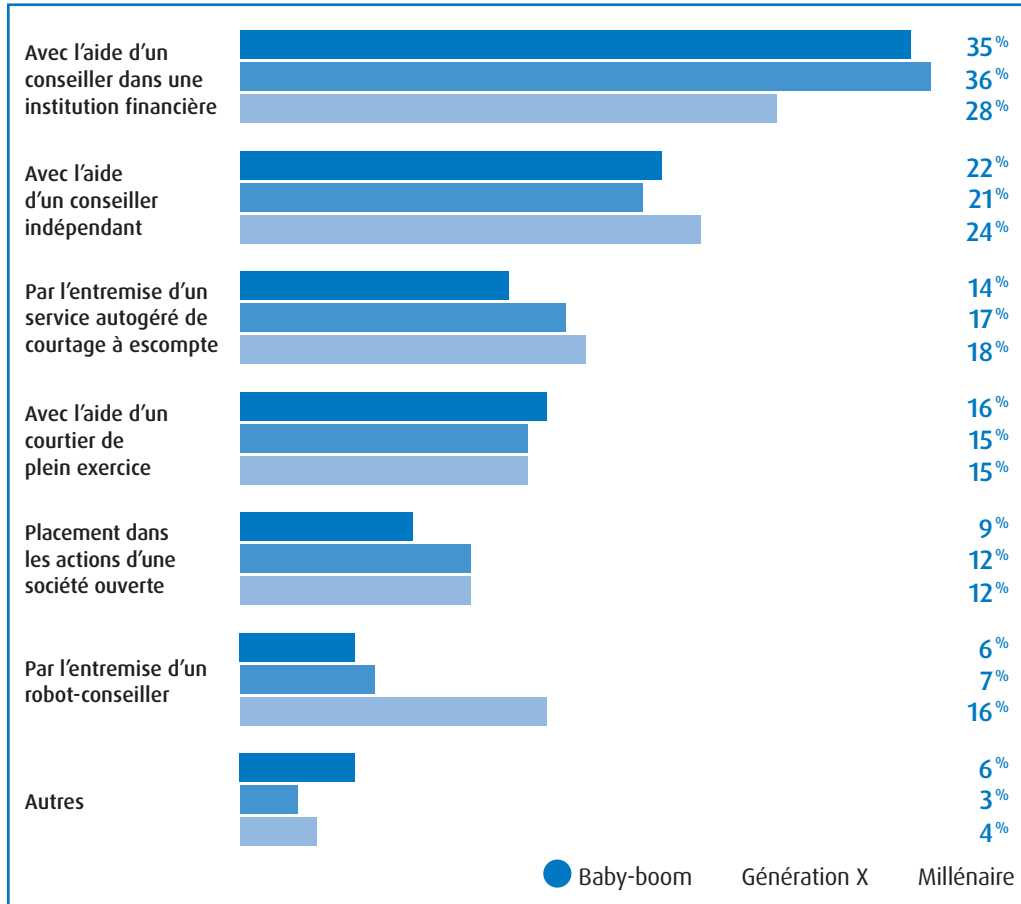
Selon le sondage, les baby-boomers et les membres de la génération X sont plus enclins à adopter une approche de portefeuille que les enfants du millénaire, comme l'indique leur utilisation accrue des portefeuilles de placements gérés. Les enfants du millénaire aiment mieux acquérir des titres individuels, des fonds d'investissement et des fonds négociés en bourse plutôt qu'investir dans un portefeuille géré.

Façon dont les générations investissent⁷



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

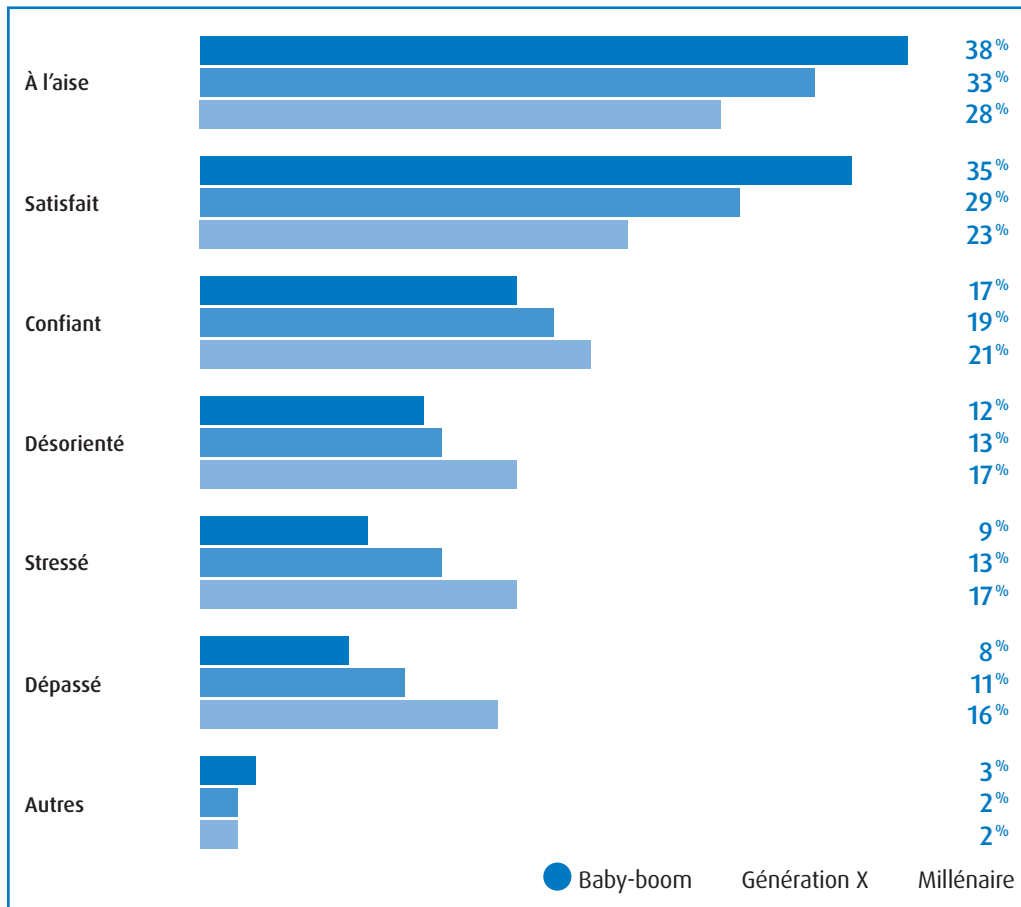
La majorité des répondants choisissent de collaborer avec un planificateur financier; 33 % d'entre eux font appel aux services d'un conseiller rattaché à une institution financière, 22 % investissent par l'entremise d'un conseiller indépendant et 15 % traitent avec un professionnel en services financiers complets. Le recours à un **robot-conseiller** était plus répandu chez les enfants du millénaire (16 %) que chez les membres de la génération X (7 %) et les baby-boomers (6 %).

Placements effectués seul ou avec l'aide d'un professionnel, par génération⁷

Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Aise à l'égard des placements

La plupart des répondants percevaient de manière positive leurs expériences en matière de placement. Ainsi, quand on leur a demandé ce qu'ils ressentent au sujet de leurs placements, l'aise, la satisfaction et la confiance ont été les réponses les plus fréquentes. Les sentiments négatifs ont été beaucoup plus rares dans l'ensemble. Cela dit, la ventilation des réponses par génération a permis de relever une tendance différente. Ainsi, les enfants du millénaire ont expliqué qu'ils étaient moins positifs et plus craintifs à l'égard de leurs placements que les investisseurs plus mûrs et plus chevronnés. L'élaboration d'un plan de gestion de patrimoine et une éducation personnelle sur les placements et les comportements connexes peuvent contribuer à dissiper ces craintes.

Sentiments à l'égard des placements, par génération⁷

Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Adoption d'une stratégie de planification du patrimoine

Les raisons pour lesquelles nous choisissons d'investir notre épargne sont très personnelles. Beaucoup d'entre nous investissent dans le but de jouir d'un mode de vie confortable à la retraite, mais nous le faisons aussi pour d'autres raisons, comme les rénovations domiciliaires, l'achat d'une voiture, des vacances spéciales ou les études collégiales ou universitaires de nos enfants et petits-enfants.

En regroupant tous vos objectifs dans un plan de gestion de patrimoine bien structuré, vous aurez une meilleure idée du montant que vous devriez mettre de côté et de la façon dont vos choix de placement influenceront sur la croissance de votre argent. Si vous respectez votre plan de gestion du patrimoine, vous pourriez avoir atteint vos objectifs financiers, ou être sur le point de les atteindre, selon vos placements actuels et votre capacité à épargner. Le cas échéant, vous n'aurez plus autant besoin d'obtenir un rendement précis, et vous pourrez passer d'une stratégie de croissance active à une stratégie d'atténuation du risque afin de préserver vos avoirs pour vos objectifs personnels à long terme.

Un plan de gestion de patrimoine est conçu pour concilier votre capacité à épargner et les placements que vous effectuez pour réaliser vos objectifs personnels. S'il est vrai que le rendement dégagé par votre portefeuille demeure important, ce sont les placements qu'il contient qui vous permettront de réaliser vos objectifs; les rendements ne devraient pas constituer une fin en soi. Concentrez-vous sur vos objectifs personnels à long terme plutôt que sur les fluctuations périodiques de vos placements. Vous serez ainsi mieux en mesure d'éliminer la [peur de manquer le bateau](#). Si votre portefeuille est sur la bonne voie, vous serez plus confiant à l'égard de votre avenir financier.

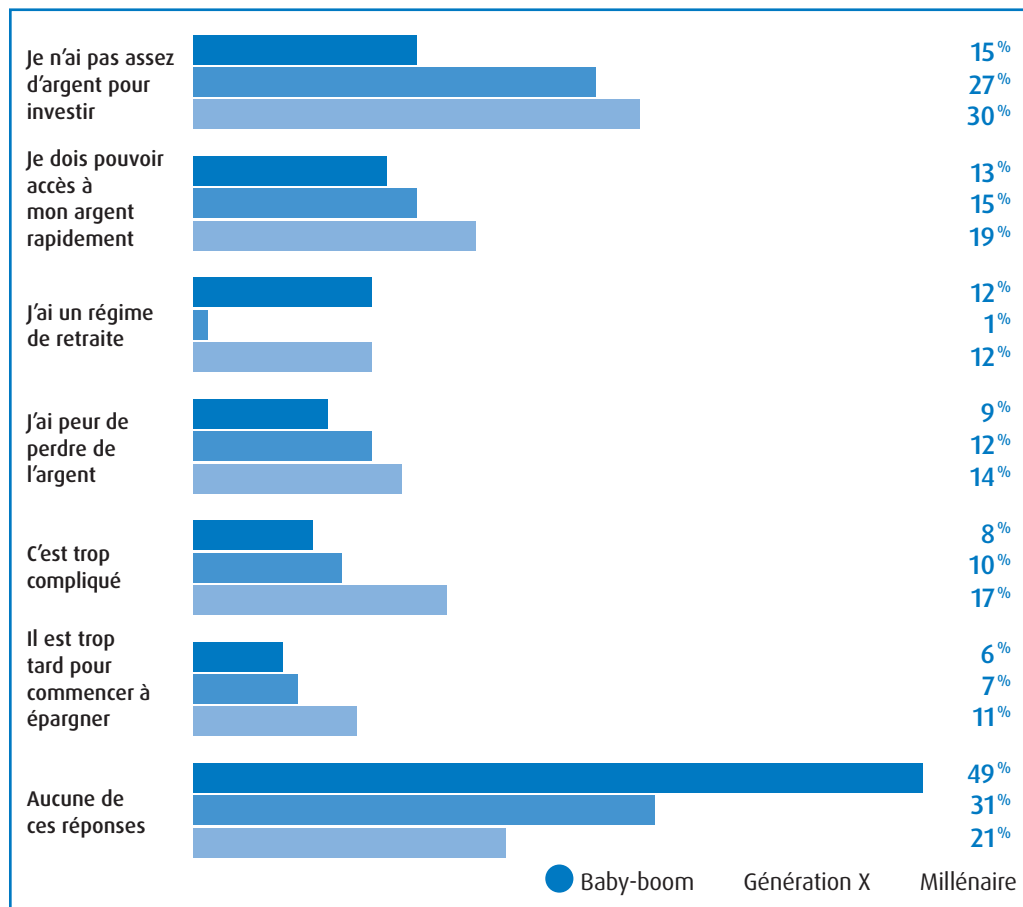
Les enfants du millénaire tirent parti de la planification du patrimoine

Les avantages associés à l'élaboration d'un plan de gestion de patrimoine sont tout aussi significatifs pour les enfants du millénaire. Bien que certains objectifs – tels que la retraite – puissent leur sembler très éloignés, un plan de gestion de patrimoine peut contribuer à concilier la planification de la retraite avec des objectifs à court terme, comme l'achat d'une maison ou d'une voiture. Par exemple, rembourser ses dettes le plus rapidement possible permet d'économiser des frais d'intérêt, et commencer à épargner plus tôt que tard favorisera grandement les effets de la capitalisation et rehaussera la valeur nette du portefeuille à la retraite. L'élaboration d'un plan de gestion de patrimoine vous permet aussi de vous concentrer davantage sur l'épargne et le placement, ce qui peut améliorer votre confiance à l'égard de vos capacités financières et vous mettre plus rapidement en voie d'atteindre vos objectifs à long terme.

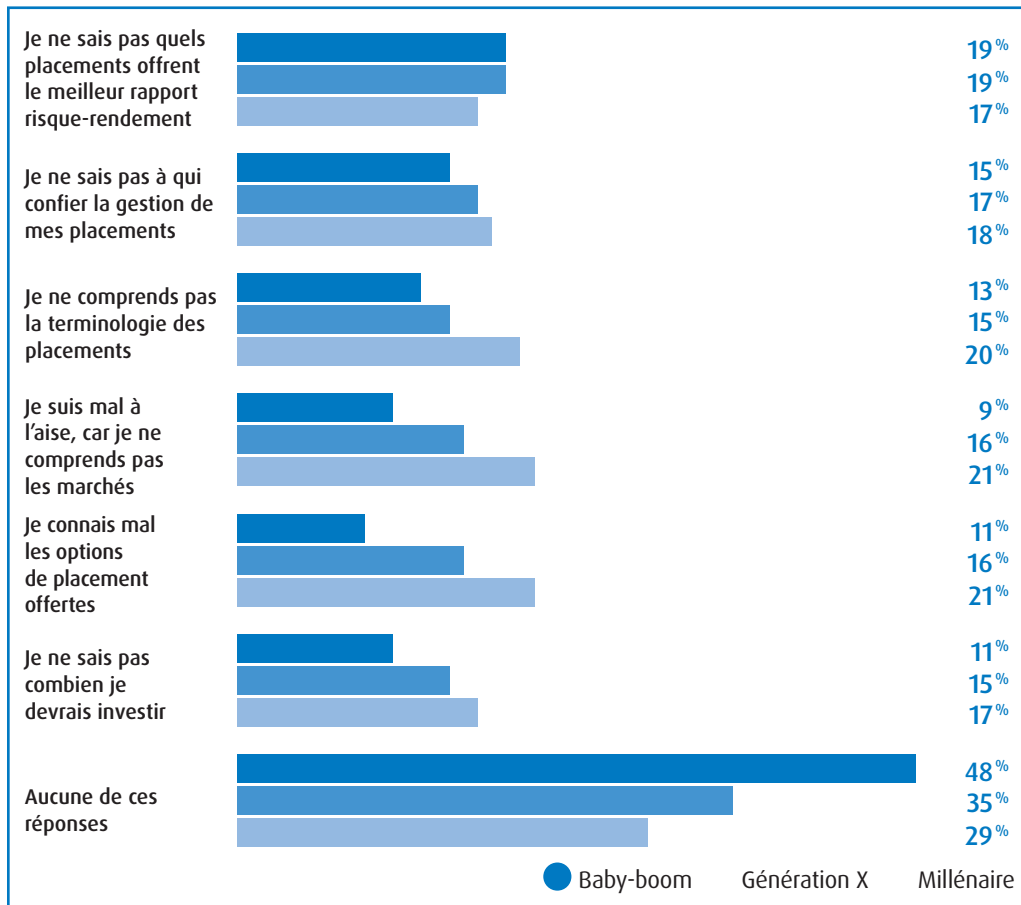
Le besoin d'une éducation financière

La complexité des placements est l'une des principales raisons de ne pas épargner ou investir citées dans le cadre du sondage. Ainsi, près d'un enfant du millénaire sur cinq (17 %) a donné cette raison, soit deux fois plus que les baby-boomers (8 % seulement). Parmi les raisons pour lesquelles les milléniaux trouvent les placements trop complexes figurent un manque de connaissance de la terminologie des placements, une mauvaise compréhension des marchés et la méconnaissance des options de placement offertes.

Raisons de ne pas épargner ou investir, par génération⁷



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Raisons de la confusion à l'égard des placements, par génération⁷

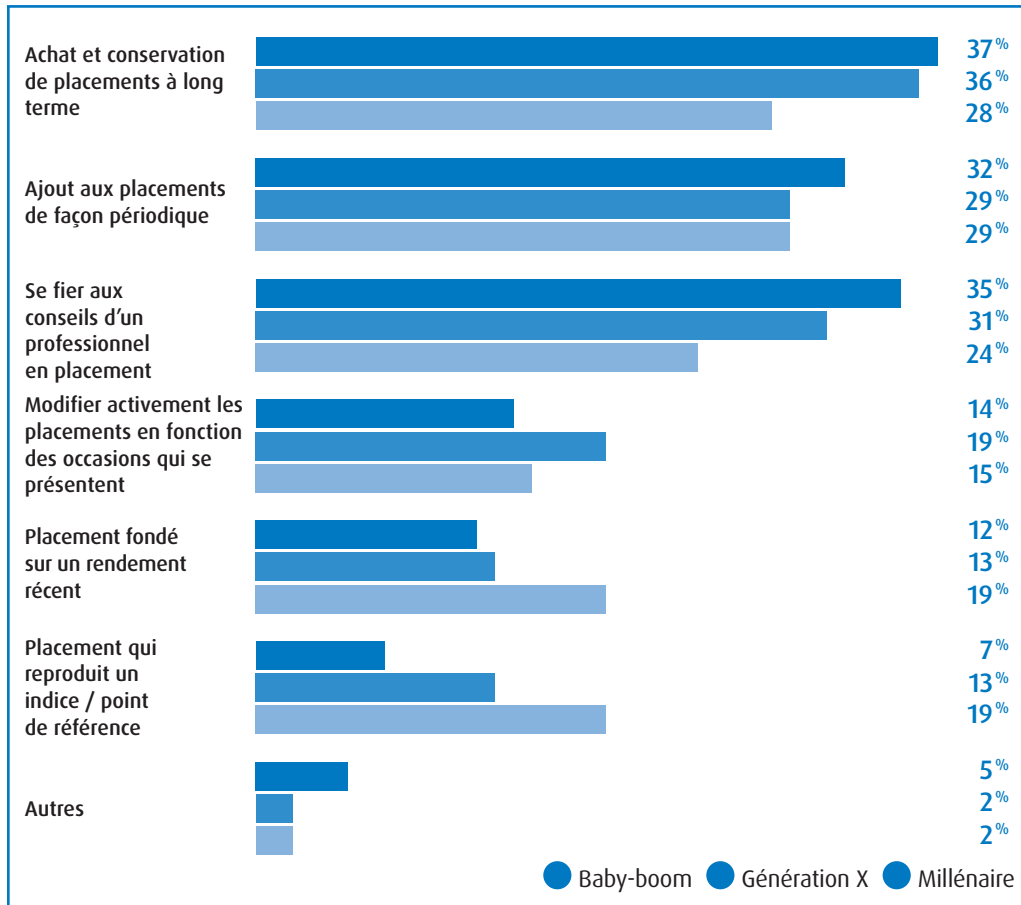
Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017. ⁶

La manière la plus efficace d'atténuer ces craintes consiste à parfaire votre éducation financière. Au Canada, de nombreuses ressources sur ce sujet sont disponibles. Vous pouvez aussi travailler avec un planificateur financier pour améliorer votre niveau de connaissances financières. Celui-ci a accès à un éventail de ressources qu'il peut partager avec vous pour vous aider à améliorer vos connaissances et votre confiance à l'égard de vos compétences financières. Par ailleurs, plusieurs ressources en ligne sont offertes par diverses sources, dont des fournisseurs privés et l'Agence de la consommation en matière financière du Canada¹⁷, une organisation du gouvernement fédéral.

Améliorer le rendement des placements

Les répondants au sondage ont été invités à donner leur opinion sur les facteurs susceptibles de relever le rendement de leurs placements personnels. Les stratégies « acheter et conserver » (34%), l'ajout aux placements de façon périodique ou les dépôts additionnels (30%) et le recours aux conseils d'un planificateur financier (30%) ont été les facteurs les plus souvent suggérés.

Facteurs ayant une incidence positive sur le rendement des placements, par génération⁷



Source : Sondage mené par Validatell Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

Chacune de ces stratégies peut être incluse dans un plan de gestion de patrimoine personnalisé créé en collaboration avec votre planificateur financier. Un programme d'épargne régulier peut être intégré à votre plan pour vous montrer à quel point une telle mesure peut accélérer l'atteinte de vos objectifs personnels.

Des différences générationnelles ont aussi été relevées au niveau des placements qui reproduisent un indice ou un point de référence. Ainsi, les enfants du millénaire étaient plus enclins à adopter une telle stratégie, et ils étaient moins portés à se fier aux conseils d'un planificateur financier. À preuve, ils sont plus nombreux à avoir recours à un robot-conseiller pour atteindre leurs objectifs d'épargne et de placement.

Les trois principaux facteurs positifs qui influent sur le rendement :

Acheter des placements et les conserver à long terme

34%

Investir de façon périodique

30%

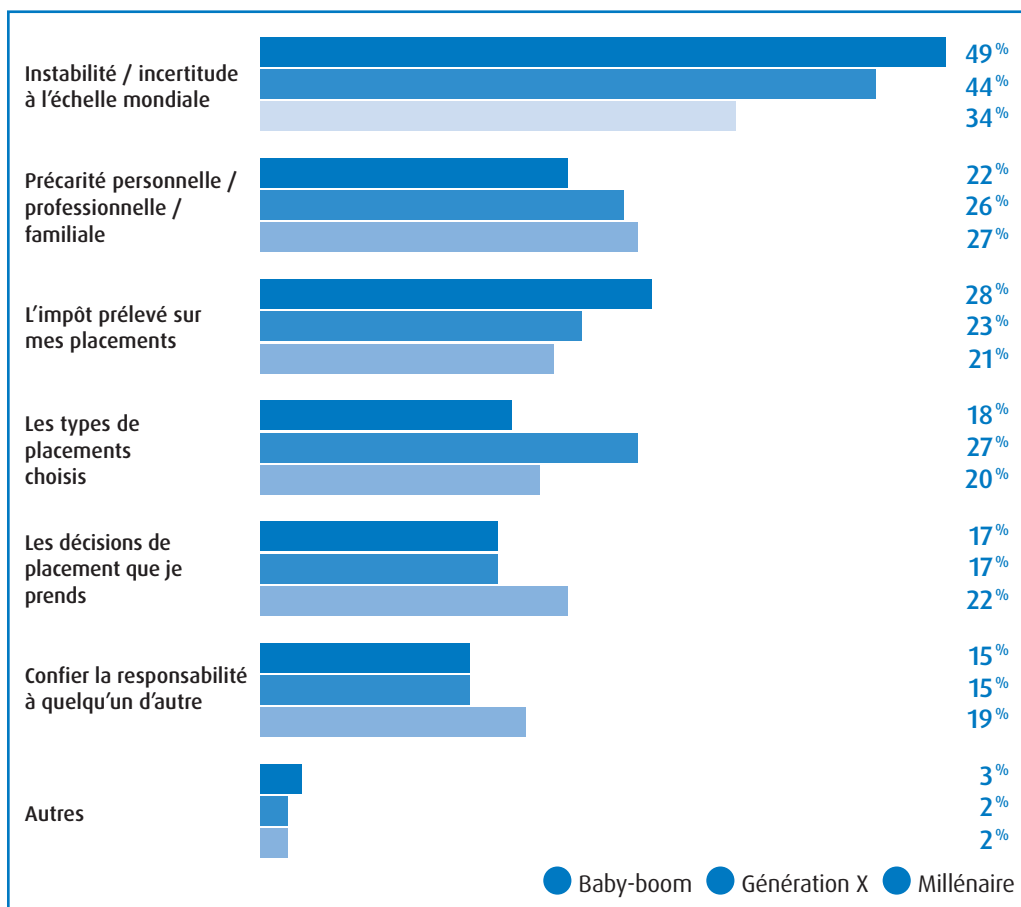
Se fier aux conseils d'un professionnel en placement

30%

Facteurs ayant une incidence négative sur les placements

Quand on a interrogé les répondants sur les facteurs qui pourraient avoir une incidence négative sur le rendement de leurs placements et compromettre leur capacité à atteindre leurs objectifs personnels, 42 % d'entre eux dans l'ensemble ont mentionné l'instabilité et l'incertitude à l'échelle mondiale. Un enfant du millénaire sur trois a suggéré ce facteur, contre près de la moitié des baby-boomers (49%). Parmi les autres facteurs cités figurent l'insécurité personnelle, familiale ou professionnelle, l'impôt et la combinaison de placements choisis.

Facteurs ayant une influence négative sur le rendement des placements, par génération⁷



Source : Sondage mené par Validatelt Technologies Inc. pour le compte de BMO Gestion de patrimoine en août 2017.⁶

L'élaboration d'un plan de gestion de patrimoine permet d'orienter les placements tout en gardant à l'esprit les facteurs susceptibles d'influencer leur rendement. Un tel plan peut aussi illustrer l'importance du rééquilibrage des portefeuilles, ou démontrer l'efficacité sur le plan fiscal de certains types de placements, comme les dividendes et les gains en capital, par rapport aux comptes d'épargne portant intérêt.

Les trois principaux facteurs négatifs qui influent sur le rendement :

Instabilité / incertitude à l'échelle mondiale

42 %

Précarité personnelle / professionnelle / familiale

22 %

L'impôt prélevé sur mes placements

24 %

Contrer les préjugés

Travailler avec un planificateur financier est une excellente façon d'atténuer les répercussions négatives que les partis pris personnels peuvent avoir sur votre portefeuille de placements et votre capacité à atteindre vos objectifs financiers¹⁶. Par ailleurs, le fait de travailler avec un planificateur financier et d'élaborer un plan peut prévenir l'émergence de certains de ces partis pris lorsque les renseignements sont complexes ou que les décisions comportent un certain degré de risque ou d'incertitude.

On peut contrer l'**exposition sélective** en explorant et en envisageant d'autres scénarios ou d'autres options de placement. Un planificateur financier peut vous aider en vous présentant différents points de vue à l'égard des placements et en vous communiquant des renseignements et des résultats de recherche de diverses sources. L'examen de points de vue qui ne correspondent pas à vos croyances initiales en matière de placement peut vous aider à devenir plus objectif.

La **surexposition** limite les occasions de placement, car les options qui sautent aux yeux sont celles que privilégie l'investisseur. L'adoption d'une approche de portefeuille qui comporte explicitement un plus large éventail d'options de placement fait en sorte que vos choix de placement sont plus variés et mieux équilibrés.

La **proximité géographique** s'apparente à la surexposition en ce sens que la priorité est accordée aux options de placement connues et régionales. Si vous envisagez d'investir dans une autre région ou un autre secteur d'activité, votre planificateur financier pourra vous aider à saisir les occasions qui se présentent. Il pourra notamment vous renseigner sur les différentes options de placement et vous aider à regrouper ces options dans le contexte élargi de votre plan de gestion de patrimoine personnel. L'adoption d'une approche de portefeuille plus étendue peut aussi contribuer à réduire le risque de placement. Cela est particulièrement important si votre portefeuille comporte une surpondération d'entreprises et de secteurs qui sont situés près de chez vous et que vous connaissez très bien.

L'**ancrage** se traduit souvent par un accent sur un facteur donné, comme le prix d'achat initial, qui n'a rien à voir avec le rendement futur d'un placement. Vous devriez plutôt mettre l'accent sur les perspectives courantes d'un placement donné pour déterminer la meilleure façon d'aller de l'avant. Un planificateur financier est bien placé pour évaluer vos placements, puisqu'il possède les ressources nécessaires pour effectuer une analyse en fonction de leurs données fondamentales courantes. Il sera ainsi plus facile de réprimer les émotions causées par les fluctuations par rapport au prix d'achat initial.

La **rétrospection** – bien que la capacité à regarder en arrière pour tirer des leçons de vos placements antérieurs soit un atout pour votre réussite future, vous devez éviter de croire que les résultats passés étaient facilement prévisibles. L'objectivité d'un planificateur financier peut vous aider à replacer vos décisions de placement passées dans leur contexte historique; cela contribuera à limiter votre propension à réévaluer vos décisions passées avec plus de certitude que vous aviez alors.

La **peur de manquer le bateau** – il y existe tant d'options de placement que vous devez être sélectif pour choisir celles qui conviennent le mieux à votre situation particulière. Cela signifie que vous ne pourrez pas saisir chacune d'elles. Un planificateur financier vous aidera à trouver les placements de rechange qui cadrent avec votre portefeuille et qui conviennent à vos objectifs précis, en faisant concorder vos objectifs de placement avec votre tolérance au risque, vos besoins de liquidité et votre horizon-temps.

On peut éliminer l'**effet de disposition** en déterminant le moment où il faudra vendre un titre dès qu'on prend la décision de l'acheter. Dans un portefeuille bien élaboré, de telles décisions doivent être prises sur une base régulière, à mesure que des idées et des stratégies de placement plus récentes remplacent celles qui ont fait leur temps. Un planificateur financier peut travailler avec vous pour évaluer le besoin d'apporter des changements périodiques à votre portefeuille pour qu'il garde le cap sur vos objectifs personnels.

La **représentativité** se manifeste souvent lorsqu'on poursuit une tendance établie de longue date. Il est judicieux de demander à un planificateur financier d'examiner les perspectives de vos choix de placement, puisque le rendement passé n'est pas nécessairement un bon indicateur des résultats futurs.

Pour épargner et investir de manière efficace, il importe d'éliminer les préjugés qui influent sur la prise de décisions rationnelles. Un planificateur financier vous aidera à garder le cap sur vos objectifs financiers en contrant les biais comportementaux qui influencent, à votre insu peut-être, vos décisions de placement.

Conclusion

Lorsqu'il est question d'épargner et d'investir pour votre avenir, l'atténuation des répercussions de vos partis pris personnels joue un rôle important dans l'obtention d'un meilleur équilibre risque-rendement. Un planificateur financier chevronné de BMO vous aidera à mieux comprendre les différentes façons de tirer parti de l'épargne et du placement pour atteindre vos objectifs financiers personnels.

Notes

- ¹ **Effect of interpretive bias on research evidence** (en anglais seulement). Kaptchuk, T.J. *BMJ* 326(7404): 1453-1455, 28 juin 2003. ncbi.nlm.nih.gov
- ² **Nine types of research bias and how to avoid them** (en anglais seulement). Sarniak, R. *Quirk's Marketing Research*, août 2015. quirks.com
- ³ **Millennials and wealth management: Trends and challenges of the new clientele** (en anglais seulement). Kobler, D., Hauber, F. and Ernst, B. *Deloitte.com*, 2015. deloitte.com
- ⁴ **Why millennials and the Depression-era generation are more similar than you think** (en anglais seulement). Bovino, B.A. *Fortune*, 29 avril 2015. fortune.com
- ⁵ **What boomers have learned about retirement saving** (en anglais seulement). Kadlec, D. *Money*, 28 septembre 2016. time.com
- ⁶ Étude de BMO Gestion de patrimoine menée par Validatelt Technologies Inc. entre le 10 et le 29 août 2017. Échantillon en ligne composé de 1 004 répondants canadiens de 18 à 71 ans. Les résultats du sondage sont exacts à plus ou moins 3,01 %, selon un niveau de confiance de 95 %.
- ⁷ Certains répondants peuvent avoir sélectionné plus d'une réponse; il est donc possible que les pourcentages indiqués dans le tableau ne totalisent pas 100 %.
- ⁸ **Uber investor: Millennials just don't care about cars** (en anglais seulement). O'Brien, S.A. *CNNtech*, 29 avril 2015. money.cnn.com
- ⁹ **Baby boomers are getting too old for sports cars** (en anglais seulement). Welch, D. *Bloomberg Pursuits*, 21 octobre 2016. bloomberg.com
- ¹⁰ **Millennials and car ownership? It's complicated** (en anglais seulement). Etehad, M. and Nikolewski, R. *Los Angeles Times*, 23 décembre 2016. latimes.com
- ¹¹ **Why are millennials putting off marriage? Let me count the ways** (en anglais seulement). Barkho, G. *The Washington Post*, 6 juin 2016. washingtonpost.com
- ¹² **Millennial college graduates: Young, educated, jobless** (en anglais seulement). Goodman, L.M. *Newsweek*, 27 mai 2015. newsweek.com
- ¹³ **No one is more into the sharing economy than millennials** (en anglais seulement). Kats, R. *eMarketer*, 19 mai 2017. emarketer.com
- ¹⁴ **Dalbar's 22nd annual quantitative analysis of investor behavior** (en anglais seulement). DALBAR, Inc., 2016. qidllc.com
- ¹⁵ **A note on Benjamin Graham** (en anglais seulement). Zweig, J. *Jasonzweig.com*, 3 août 2004. jasonzweig.com
- ¹⁶ **Behavioral finance: The psychology of investing** (en anglais seulement). Hens T. et Meier, A. *Credit Suisse*, 2015. creditsuisse.com
- ¹⁷ Initiatives et ressources. Agence de la consommation en matière financière du Canada, 2017. canada.ca



Ici, pour vous.^{MD}

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exhaustivité. Adressez-vous à votre représentant de BMO pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière. 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 de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées fournissent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Financial Services Inc., et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière.

BMO Nesbitt Burns Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. ^{MP} Nesbitt Burns est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc.

Tous droits réservés. La reproduction du 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 de patrimoine.