



Vos émotions vous coûtent cher

Les rendements des investisseurs sont moins bons que ceux des fonds qu'ils détiennent dans leur portefeuille! Comment expliquer cet écart? Le principal suspect: les émotions.

Selon une étude récente de Morningstar, qui analyse le rendement des investisseurs dans les fonds communs de placement aux États-Unis, les investisseurs achètent trop souvent au sommet d'un marché et vendent au bas. L'inverse de ce qui serait intuitif pour générer de bons rendements.

Rappelez-vous l'incertitude liée au précipice fiscal américain à la fin de 2012 ou à l'anticipation d'une hausse imminente des taux d'intérêt au début de 2011. Réagir à ces nouvelles en évitant le marché américain ou en réduisant considérablement la pondération de son portefeuille obligataire aurait coûté cher. En 2013, avec un rendement de 32 %, le marché américain a clos sa meilleure année en plus de 15 ans, et en 2011, avec un rendement de près de 10 %, les obligations ont obtenu leur meilleur rendement des 10 dernières années.

Motivés par des effets de groupe, les nouvelles économiques les plus récentes et les rendements des derniers mois, les investisseurs détiennent leurs fonds pendant moins de quatre ans en moyenne.

Ce comportement se traduit par un manque à gagner de plus de 2% par an par rapport au rendement affiché du fonds dans lequel ils investissent. Tout indique que des résultats semblables s'appliquent au Canada.

Ce n'est pas tout. Au Canada, la majorité des fonds communs sous-performent par rapport à leur indice de référence, principalement à cause de frais de gestion élevés. Selon une étude de Vanguard, cette sous-performance est de 2,6 % pour les fonds d'actions canadiennes de grandes capitalisations. En combinant ces deux effets, on comprend mieux pourquoi la plupart des investisseurs obtiennent des rendements décevants sur de longues périodes.

Malgré les efforts répétés de plusieurs intervenants financiers, y compris ceux d'économistes réputés, il est très difficile de prévoir la direction des marchés. La raison est assez simple. En Amérique du Nord seulement, on compte des centaines de milliers d'analystes dont le travail consiste à évaluer la valeur des entreprises et à estimer la croissance économique mondiale. Les nouvelles sont rapidement intégrées dans le prix de l'actif. La plupart des investisseurs ne surveillent pas constamment les nouvelles devant leur écran, toute décision d'investissement sera prise à partir d'informations déjà intégrées par les marchés.

Le rendement non anticipé d'un titre, d'un secteur ou d'une catégorie d'actif donnée proviendra de nouvelles infor-

mations et de changements dans les anticipations tels qu'une croissance de l'économie plus rapide que prévu, l'annonce d'un nouveau contrat ou d'une nouvelle technologie. Des facteurs souvent imprévisibles.

Pour obtenir des résultats avec un portefeuille, l'important est de ne pas essayer de prévoir la direction des marchés à court terme et d'éviter de vendre cet actif après une période creuse. La meilleure façon de réussir à adopter une telle discipline est de construire un portefeuille adapté à son profil d'investisseur, c'est-à-dire d'être à l'aise avec toutes les variations probables de son portefeuille. Pour la plupart des investisseurs, cela veut dire qu'on inclura plusieurs catégories d'actif et qu'on diversifiera bien son portefeuille. +

LA PATIENCE PAIE

Plus une catégorie d'actif est volatile – soit lorsque les écarts de rendement sont élevés d'une période à l'autre –, plus les occasions de négocier seront fréquentes, et plus la tentation sera grande de profiter des périodes d'exubérance. Or, ce sont précisément ces catégories d'actif, représentées notamment par les fonds sectoriels et d'actions internationales, que les investisseurs négocient fréquemment et qui nuisent le plus aux rendements à long terme. Dans ce cas, les fonds génèrent des rendements supérieurs de plus de 3% aux résultats obtenus par les investisseurs. La patience est une vertu payante!