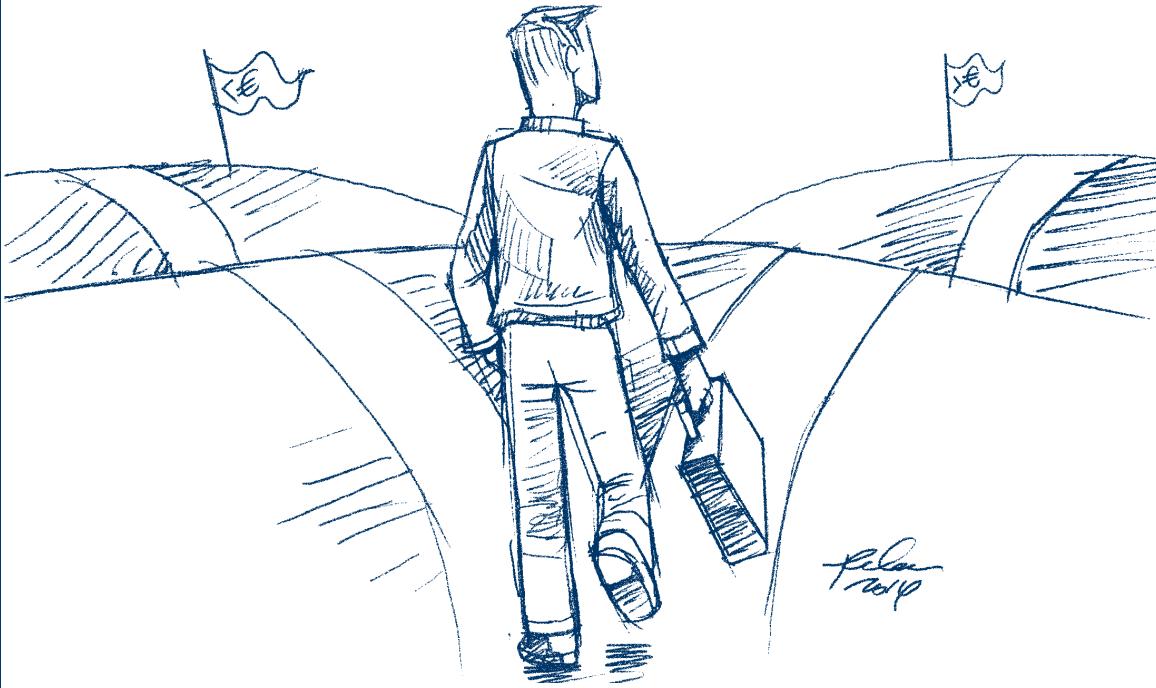


Bolero



Règles d'or pour des décisions d'investissement judicieuses

© 2017- Tous droits réservés

Avez-vous déjà eu la sensation étrange d'avoir pris une décision d'investissement influencée par des éléments externes que vous ne pouviez identifier ? Rassurez-vous, cette sensation est tout à fait légitime et représente même la base de ce que l'on appelle la finance comportementale [Behavioral Finance].

Née dans les années '80, la finance comportementale a désormais été reconnue officiellement en 2002 avec la remise du Prix Nobel d'économie aux pères fondateurs de cette théorie, Daniel Khaneman et Vernon Smith.

Contrairement à la théorie classique basée sur la rationalité des investisseurs particuliers, cette discipline analyse les marchés à travers le prisme des sciences cognitives et de la psychologie afin de déterminer l'influence des émotions sur les prises de décisions des investisseurs.

Dans ce livre blanc, vous découvrirez quels éléments influencent vos décisions d'investissement et vous apprendrez comment traduire la théorie en exemples concrets par la mise en place de règles strictes pour investir judicieusement. Fort sans effort !

Contenu

1. Combattre vos émotions	p 4
2. Apprendre de vos erreurs	p 6
3. Vous méfier des préjugés	p 8
4. Faire attention aux idées préconçues	p 9
5. Ne vous laissez pas abuser	p 11
6. L'aversion du regret	p 13

1. Combattre vos émotions

Les marchés d'actions sont guidés par les émotions des investisseurs. Il est difficile de prévoir les réactions qui découlent de situations émotionnelles liées à vos investissements ; la bonne humeur vous pousse à l'optimisme tandis que la mauvaise humeur exacerbé l'esprit critique.

En effet, vos décisions sont fortement influencées par les émotions dominantes au moment de vérité.

Lorsque vous manifestez des émotions intenses face aux bénéfices et aux pertes réalisés, vous enregistrez de ce fait de moins bons résultats de rendement.

L'exemple le plus frappant est celui d'un investisseur qui compte se défaire d'une action X en cas de mauvais résultats de l'entreprise. Néanmoins, joindre le geste à la parole est souvent une autre paire de manches ! En outre, la cupidité vous pousse à ne pas vendre une action lorsque l'objectif de cours est atteint, car vos émotions vous entraînent à en vouloir davantage.

Les émotions jouent également un rôle dans l'achat de titres, ce que l'on appelle des « achats impulsifs ».

En résumé, vous surestimez l'impact des émotions sur vos sentiments, mais sous-estimez celui de vos choix et préférences. Ce livre blanc vous aidera à recourir à des règles de transactions clairement établies au préalable et qui peuvent facilement être mises en œuvre.



Bolero

TIP

Règles pour réfréner vos émotions avant une prise de décision :

- Consultez des investisseurs avec une vision opposée à la vôtre ;
- Prenez le temps d'une période de « réflexion forcée » avant chaque achat et vente ;
- Fixez-vous des règles pour la vente d'actions (prise de bénéfice et limitation des pertes) ;
- N'achetez pas de manière impulsive, laissez-vous une période de réflexion.

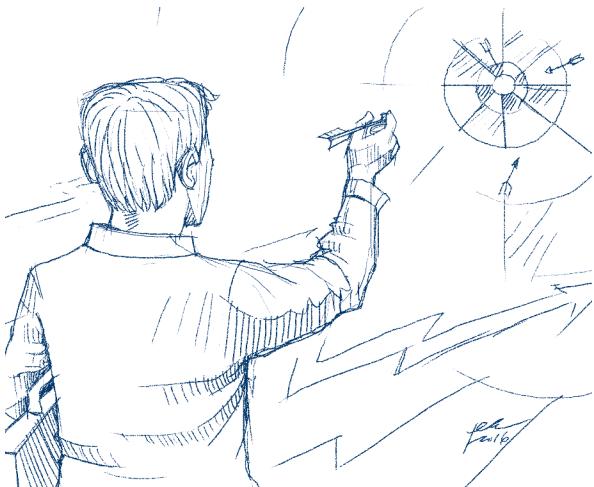
2. Apprendre de vos erreurs

N'avez-vous jamais remarqué qu'au football, il arrive bien souvent que l'équipe vaincue juge l'arbitre responsable de sa défaite tandis que l'équipe victorieuse attribue sa victoire à la supériorité de ses compétences footballistiques.

Outre le sport, la surestimation de vos propres capacités engendre différents pièges. Un investisseur qui connaît une série de réussites oublie vite la notion de « perdre » et ses investissements deviennent de plus en plus risqués. En période de phase haussière, les investisseurs attribuent à tort le succès de leur placement à leurs propres compétences. Une bonne dose de confiance reste toutefois une condition de succès dans le monde des investissements, mais attention à l'abus de confiance.

Nous pensons que nos connaissances sont plus précises qu'elles ne le sont vraiment. En général, nous oublions assez rapidement nos erreurs car nous croyons maîtriser une situation.

Vous êtes en fait sujet à l'illusion de contrôle, qui vous fait croire qu'un rendement élevé est uniquement atteint grâce à vos propres décisions d'investissement. De plus, vous êtes enclin à attribuer vos erreurs à la malchance ou à d'autres facteurs externes.



TIP

Règles pour combattre l'illusion du contrôle :

- Dressez l'historique de vos décisions et tirez des enseignements de vos erreurs ;
- Reconnaissez que vous ne l'avez pas toujours su : vous pensiez le savoir ;
- Partez du principe que vous en savez moins que vous ne le pensez ;
- Prenez des marges de sécurité élevées dans vos prévisions de bénéfices.

3. Vous méfier des préjugés

Notre appréciation subjective du risque nous pousse à surestimer nos chances de réussite et à sous-estimer nos risques d'échec. Lorsque vous possédez quelque chose, un produit financier par exemple, vous lui accordez souvent une valeur supérieure à sa valeur objective. En effet, la propriété fausse la perception de valeur des êtres humains.

Tel un joueur de roulette persuadé que le noir va tomber après une longue série de rouges, nous sommes adeptes de l'adage : « Cette fois-ci, ce sera différent ». Par exemple, si le cours d'une action baisse drastiquement, vous vous dites invariablement que tout ce qui baisse finit par remonter, ce qui est rarement le cas et vous ne vendez pas au moment opportun.

D'un autre côté, les investisseurs semblent convaincus que les bonnes entreprises sont de bons investissements. En réalité, la plupart des bonnes entreprises ont des cours nettement surévalués. Attention, il ne faut pas non plus conclure que les investissements les plus intéressants sont les mauvaises entreprises, dont le cours est parfois sous-évalué. Car il y a nettement moins de bons investissements que de bonnes entreprises.

Bolero



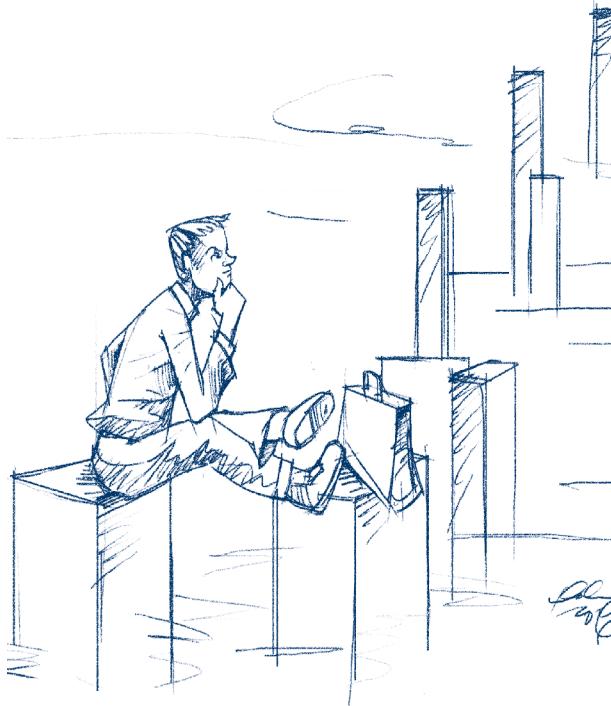
Règles pour ne pas céder aux préjugés :

- Évaluez vos actions objectivement. Soyez prêt à revoir votre vision d'un jour à l'autre ;
- Les bénéfices des entreprises sont sous-évalués dans un marché baissier et surévalués dans un marché haussier ;
- Un mouvement baissier n'est pas nécessairement suivi d'un mouvement haussier, et vice-versa ;
- Les bonnes entreprises ne sont pas forcément de bons investissements ;
- Ne vous fiez pas à l'apparence, tenez-vous en à la probabilité statistique.

4. Faire attention aux idées préconçues

Une fois l'information connue, nous semblons penser que nous l'avions toujours su. Avant la découverte de l'Australie, les Européens pensaient que les cygnes étaient toujours blancs. Un cygne d'une autre couleur que le blanc était parfaitement inconcevable.

Jusqu'au jour où ils découvrirent les cygnes noirs d'Australie. Soudain, l'impossible devint possible. C'est ce qu'on appelle le principe du « Black Swan » [Cygne noir]. En effet, vous êtes entouré d'exceptions cachées, non seulement à votre vue mais aussi à votre imagination. Un événement « Black Swan » peut donc être décrit comme un fait exceptionnel inattendu qui peut avoir un impact considérable. En outre, vous avez tendance à ne pas bien discerner la manière dont une information donnée vous est présentée. C'est parce que votre cerveau ne peut assimiler qu'une quantité limitée de données à la fois. Vous refusez de voir certains éléments qui se déroulent sous vos yeux car une autre tâche monopolise votre attention.



Prenez pour illustrer cet exemple celui du rachat d'actions propres par une entreprise. Ce n'est pas parce qu'une entreprise annonce des rachats massifs d'actions propres qu'elle y procède effectivement. La banque d'affaires Dresdner Kleinwort a ainsi calculé qu'en moyenne, une part d'à peine 57 % des rachats d'actions propres annoncés dans la période 1987-2004 a effectivement été réalisée.



Règles pour vous prémunir de l'effet « Black Swan » :

- Ce que l'on vous promet est rarement ce que vous obtenez ! ;
- Ne vous fiez pas à votre première intuition ;
- Réfléchissez à la manière dont on vous présente les choses ;
- Faites preuve d'esprit critique.

5. Ne vous laissez pas abuser

Les informations les plus récentes restent le plus longtemps dans la mémoire. Votre mémoire n'est pas un superordinateur qui classifie minutieusement toutes les informations et reproduit à coup sûr la plus pertinente.

Les décideurs accordent un plus haut degré de probabilité à un événement si celui-ci est attesté par de nombreux exemples. Ainsi, les événements dont on se souvient facilement reçoivent un plus haut degré de probabilité. De plus, nous n'accordons de l'importance qu'aux informations qui confirment notre raisonnement.

Prenons l'exemple d'un investisseur qui n'a jamais vécu un krach boursier. Il aura du mal à en imaginer les conséquences et estime donc la probabilité d'un tel événement moins élevée qu'un vieux de la vieille dont le portefeuille a essuyé du jour au lendemain des pertes importantes.

Les souvenirs jouent un rôle dans l'appréciation du degré de probabilité d'un événement et votre mémoire retrouve plus facilement des événements récents que d'autres qui se sont produits dans un passé lointain. Un marché qui ne cesse d'aligner des hausses incite à trop de témérité et vous en arrivez à oublier que les cours peuvent aussi baisser.

Méfiez-vous de la manière dont l'information vous est proposée. À titre d'illustration, comparez les phrases suivantes extraites de rapports de résultats d'une entreprise :

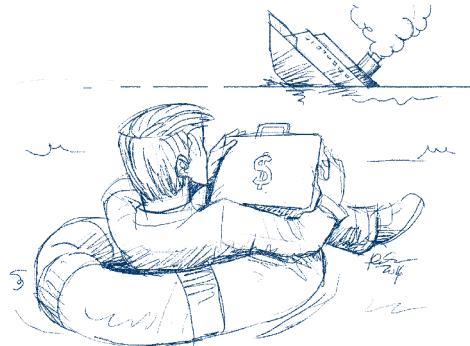
- Le bénéfice a atteint un record historique mais reste inférieur aux prévisions ;
- Le bénéfice reste inférieur aux prévisions mais a atteint un record historique.

Dans votre esprit, le résultat paraîtra moins négatif à la lecture de la première communication qu'à celle de la seconde, n'est-ce pas ? Ne vous laissez donc pas mener par le bout du nez ; les entreprises ont tendance à dévoiler les nouvelles favorables en premier.



Règles pour ne pas vous laisser abuser :

- Soyez critique à l'égard de la manière dont les informations vous sont présentées ; évaluez les éléments d'informations indépendamment.
- Évitez de vous focaliser sur les événements récents ; estimatez le degré de probabilité à l'aide de statistiques ;
- Méfiez-vous du sensationnel, qui fait couler beaucoup d'encre mais reste improbable.



6. L'aversion du regret

En général, vous avez tendance à conserver trop longtemps les actions qui baissent et à vous séparer trop vite des actions qui grimpent. Vous transgressez donc en permanence la règle fondamentale de l'investissement : « Vendez les positions perdantes et augmentez les gagnantes »

Si la situation de portefeuille est favorable, vous serez tenté d'opter pour la certitude et pour une prise de bénéfice plutôt que la possibilité d'un bénéfice encore plus important.

En revanche, vous préférerez conserver vos titres en cas de perte en vous disant que ça remontera bien un jour. Ce refus d'accuser une perte peut se traduire par la crainte de prendre une mauvaise décision. En effet, que dire s'il apparaît plus tard que vous avez vendu juste au point le plus bas ? En plus de réaliser une perte, vous perdez également la face.

Vous avez sûrement déjà appelé un service après-vente qui vous fait attendre au son d'un jingle publicitaire et d'une voix qui vous explique que « tous les collaborateurs sont en ligne » et vous demande de patienter. À ce moment précis, vous êtes partagé entre l'envie de raccrocher et celle de rester en ligne encore

un peu plus longtemps. Vous décidez d'attendre mais après 5 minutes supplémentaires, la coupe est pleine et vous raccrochez. Tout vient à point à qui sait attendre !

Nous nous accrochons beaucoup trop longtemps à des projets infructueux, même après que l'échec ait été démontré.



Règles pour faire face à l'aversion du regret :

- En règle générale, vendez les positions perdantes et augmentez les gagnantes ;
- Évitez de proclamer vos décisions d'investissement à qui veut l'entendre ;
- Impossez-vous des règles objectives pour la vente d'actions et appliquez-les systématiquement.



Disclaimer

La présente publication est uniquement mise à disposition à des fins informatives. Les informations sont de nature générale et ont un caractère purement instructif. Elles ne peuvent en aucun cas être considérées comme un conseil en investissement personnalisé, ni comme une proposition, incitation ou recommandation d'achat ou de vente d'un investissement ou de réalisation de toute autre opération de quelque nature que ce soit. Vous assumez par conséquent l'entièvre responsabilité de l'utilisation que vous ferez de ces informations dans le cadre de vos décisions personnelles en matière d'investissement. Bien que les informations soient basées sur des sources jugées fiables par l'auteur, KBC Securities ne garantit pas leur exhaustivité, leur exactitude et leur actualisation, et vous devez tenir compte d'éventuels changements (législation, traitement fiscal).

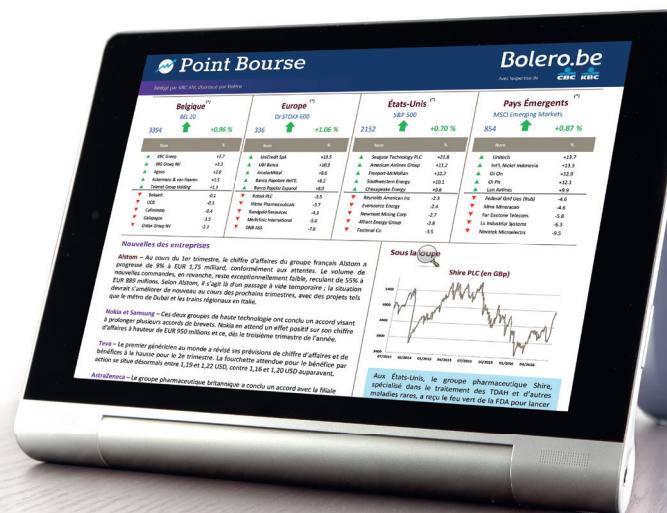
Éditeur responsable : Bolero|KBC Securities – Avenue du Port 2 – 1080 Bruxelles - Belgique.
TVA BE 0437.060.521, RPM Bruxelles.

Point Bourse

L'actualité boursière au quotidien !

Inscrivez-vous sur
bolero.be/pointbourse
et recevez Point Bourse
gratuitement pendant 30 jours.

Chaque jour dans votre boîte mails ;
un aperçu des marchés et de la situation
macro-économique, les dernières
nouvelles des entreprises,
les recommandations de nos analystes
et bien d'autres informations
pertinentes. Fort sans effort !



Bolero.be
Avec l'expertise boursière de 