

## LES ÉMOTIONS COÛTENT CHER

Tous les investisseurs, même les plus avisés, peuvent être victimes de leurs émotions—et en payer le prix. Lorsqu'on investit ou qu'on prend des décisions financières, il est facile d'oublier que nous agissons parfois sous le coup des émotions, ou à partir d'informations erronées.



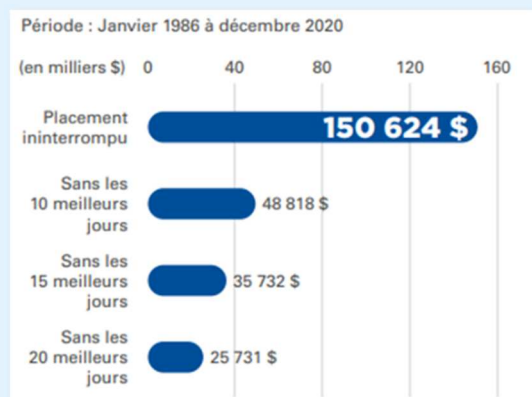
### La finance comportementale

C'est pour comprendre les mécanismes qui mènent à des erreurs de jugement, des biais cognitifs et des prises de décision irrationnelles que l'on fait appel à la finance comportementale.

Développée en conjuguant psychologie et économie, la finance comportementale permet d'identifier et de gérer les biais comportementaux, soit les raisonnements ou les émotions qui incitent à prendre de mauvaises décisions.

#### Un enjeu de taille

Réagir sans réfléchir aux événements du marché pourrait vous priver de plusieurs dizaines de milliers de dollars. Comme le démontre le scénario suivant, la personne qui aurait investi 10 000 \$ en 1986 et qui aurait manqué les 10 meilleures journées boursières des 35 dernières années\*, après s'être laissée guider par les émotions, aurait 100 000 \$ de moins en 2020 que si elle avait laissé son argent investi.



### Les biais comportementaux

Les biais qui affectent le comportement des investisseurs se regroupent en deux grandes catégories. Il y a les biais cognitifs, qui produisent des erreurs de raisonnement issues de notre tendance à trop vouloir simplifier les choses. Croire que le rendement passé d'une action permet d'évaluer son rendement futur en est un bon exemple.

Il y a également les biais émotionnels qui peuvent être à l'origine de mauvaise décision, comme liquider ses placements en panique quand les marchés sont en baisse.

Plusieurs biais peuvent se manifester lors des décisions financières ou d'investissement. Voici les principaux :

### **L'ancrage**

Le biais d'ancrage provient de notre tendance à estimer la valeur d'un produit ou d'un service selon des informations qui ne sont pas pertinentes. Par exemple, le rendement passé d'un placement ne garantit pas son rendement futur. C'est une technique de vente bien connue : on fixe un prix artificiellement élevé, ce qui donne l'impression que toute baisse du prix, qu'on aura « ancré » dans son esprit, constitue une bonne affaire.

### **L'aversion pour la perte**

Ce biais réfère à la tendance que nous avons à ressentir davantage de douleur pour une perte que de plaisir pour un gain. C'est ce qui nous fait conserver une action perdante beaucoup trop longtemps; on craint de subir une perte en la vendant, et on entretient l'espoir qu'elle finira par rebondir.

### **La peur**

C'est une émotion puissante qui peut nous pousser à tout vendre au moindre signe de difficulté. Par exemple, lors d'une baisse du marché, de nombreux investisseurs paniquent et vendent leurs actions, même s'ils croient aux perspectives à long terme des entreprises dans lesquelles ils ont investi.

### **L'avidité**

Cette émotion peut vous conduire à prendre des risques excessifs pour obtenir des rendements élevés. Par exemple, certains investisseurs peuvent investir dans des actions spéculatives ou des cryptomonnaies sans comprendre pleinement les risques.

### **La confirmation**

Le biais de confirmation nous fait voir ou rechercher seulement les informations qui confirment nos croyances ou nos impressions. Et il nous fait ignorer toute information qui contredit notre idée.

### **L'optimisme**

Voilà un autre biais qui peut causer du tort, alors qu'il nous amène à sous-estimer les risques auxquels une décision financière peut nous exposer. Face à une situation, se dire « ça n'arrive qu'aux autres » en est un bon exemple.

### **Le mimétisme**

Nous avons tous entendu parler de la mentalité de troupeau, soit la tendance à suivre et à copier ce que font les autres. En matière de décision financière, on peut avoir tendance à imiter les autres, sans raison. Suivre la foule est à l'origine de nombreuses frénésies spéculatives sur les marchés boursiers.

### **L'excès de confiance**

Comme son nom l'indique, c'est un biais qui peut nous faire surestimer nos forces et sous-estimer nos faiblesses en placement. Un bon investissement ne signifie pas toujours qu'on a eu du flair, tout comme un mauvais placement n'est pas nécessairement dû à la malchance.

Tous ces biais sont des repères psychologiques qui peuvent vous faire prendre de mauvaises décisions quant à vos finances ou vos investissements.

## **Évitez les erreurs**

Pour réduire le risque que vos biais prennent trop de place dans la gestion de vos finances, il faut d'abord en prendre conscience. En comprenant comment les émotions peuvent affecter votre jugement, il est plus facile de reconnaître les signes qui peuvent vous pousser à prendre des décisions impulsives.

Une autre façon de s'attaquer au problème est d'élaborer une stratégie d'investissement à long terme clairement définie favorise des décisions plus éclairées, basées sur la raison, plutôt que sur les émotions... tout en tenant à distance les émotions et leurs conséquences parfois très coûteuses.

\* Source : Refinitiv. Rendements totaux de l'indice composé S&P/TSX du 1<sup>er</sup> janvier 1986 au 31 décembre 2020. Le rendement passé n'est pas une garantie des résultats futurs.

## **ON S'INVESTIT, POUR VOUS.**