

Entre l'arbre et l'écorce?

Trouver une meilleure option dans
un marché déroutant



Phil Taylor

Premier directeur général, Invesco Ltd.
Chef de l'exploitation, Invesco Aim

Les nouvelles économiques et boursières contradictoires présentent aux épargnants un scénario qui semble sans issue. La situation n'est pas sans me rappeler une boutade d'Harry Neale, ancien entraîneur des Canucks de Vancouver. Au début des années 80, l'équipe a connu une saison où les défaites à domicile étaient presque la norme, suivie d'une saison marquée d'une grande majorité de défaites à l'extérieur. Lorsqu'un journaliste a demandé à Harry quel était le plus gros

problème selon lui, il a répondu : « L'an dernier, nous ne pouvions pas gagner chez nous, et cette année nous ne pouvons pas gagner ailleurs. Mon revers le plus cinglant en tant qu'entraîneur est que je ne connais pas d'autre endroit où jouer »¹.

Les épargnants sont sans doute dans le même état d'esprit parce que, malgré leurs contradictions, cette économie et ce marché sont les seules aires de jeu dont nous disposons – on ne peut pas jouer ailleurs! Alors peut-on tirer des conclusions utiles de cet environnement paradoxal? Abordons d'abord l'économie.

Les bonnes nouvelles commencent à poindre d'après Ben Bernanke, président de la Réserve fédérale, – mais est-ce vraiment le cas? Bien qu'il ait annoncé le 15 septembre que la récession était « fort probablement » finie, il a aussi dit qu'il ne s'attendait pas à ce que les chiffres de l'emploi s'améliorent de façon significative dans un avenir prévisible (près de 7 millions d'emplois ont été perdus aux États-Unis depuis que la récession s'est amorcée en décembre 2007 et le taux de chômage au Canada a connu une hausse comparable). Comme les dépenses de consommation constituent le principal catalyseur du produit intérieur brut (PIB) et que le taux de chômage aux États-Unis n'a jamais été aussi élevé en 26 ans (9,7 %), il y a lieu de douter que les consommateurs recommencent à dépenser de manière significative à court terme. M. Bernanke a aussi prévenu que la croissance en 2010 serait probablement « modérée ». Alors les nouvelles économiques sont-elles réellement bonnes ou pas tant que ça^{2, 3}?



Si vous pouviez poser la question au « marché », il répondrait « tout semble bien aller » (ou à tout le moins aller mieux). Les commentaires de M. Bernanke n'ont pas ébranlé le Dow Jones Industrial Average (Dow) puisqu'il a poursuivi sa croissance acharnée vers la marque des 10 000 points avec seulement quelques soubresauts jusqu'au 30 septembre – un bond d'environ 48 % depuis son niveau plancher de mars. Pendant la même période, l'indice composé S&P/TSX a progressé de plus de 50 %. À première vue, on pourrait croire que ce sont là de bonnes nouvelles. Malheureusement, par le passé, de telles envolées fulgurantes n'ont pas été bon signe. Le marché a enregistré de telles reprises dans les années 1930 et 1970 pour ensuite s'effondrer abruptement dans les deux cas⁴.

Je reste ou je pars?

Les rendements résolument supérieurs du marché conjugués simultanément à la publication de mauvaises nouvelles économiques peuvent être attribués à des raisons relativement logiques. Mais ces explications sont bien peu réconfortantes pour les épargnants pris entre la confusion (que faire maintenant?) et l'impuissance (je n'ai aucun contrôle sur ces événements!).

Leur dilemme est compréhensible : ceux qui ont fui les marchés lorsque ceux-ci se sont effondrés n'arrivent pas à décider s'ils devraient demeurer à l'écart et risquer de se priver des fruits de la reprise, ou réinvestir leur argent et courir le risque d'essuyer des pertes encore plus lourdes si la reprise s'effondre. Par ailleurs, ceux qui ont conservé leurs actions pendant toute la durée du repli hésitent entre persévérer dans l'espoir de récupérer leurs pertes et placer les gains récents à l'abri du marché boursier, dans des placements plus sûrs. « Entre l'arbre et l'écorce » ne saurait mieux décrire la situation.

Alors que faire lorsque vous vous trouvez dans une telle impasse? Existe-t-il une meilleure option que d'espérer que tout s'arrange, tout en se préparant au pire?

Voilà qui résume assez bien une approche que nous serions bien inspirés d'adopter. Mais comment cela se traduit-il en termes réels? Il s'agit simplement d'être préparé mentalement à pratiquement tous les scénarios du marché ou de l'économie grâce à un plan financier qui vous inspire confiance. Un plan que vous suivrez contre vents et marées, car vous êtes convaincus qu'il a été conçu pour vous mener à la réussite. Un plan financier solide constitue une bonne stratégie pour garder la tête froide face au marché actuel – ou tout autre marché.

Alors comment élaborer un tel plan?

Commencez en pensant à la fin : la réussite financière

Entendons-nous d'abord sur une chose : votre objectif est le succès. Mais le succès ne veut pas dire que votre portefeuille est plus fructueux que celui de votre voisin. Il ne signifie pas non plus que vous surpassez la moyenne du marché. Non, le succès se résume à l'atteinte des objectifs financiers que vous vous étiez fixés. Et c'est précisément ce qu'un plan financier efficace vous permet de faire.

Comme c'est le cas pour de nombreux plans, le vôtre devra tenir compte de nombreux facteurs – certains que vous pouvez maîtriser, d'autres non. Voici trois aspects qui demeurent sous votre contrôle :

1. Le pourcentage de votre revenu que vous investissez
2. La façon dont vous investissez votre avoir (votre répartition de l'actif)
3. Quand et combien vous retirez

Les facteurs qui échappent à votre contrôle sont les résultats économiques et boursiers de même que la durée pendant laquelle vous devrez investir (votre horizon temporel). La mention de ce deuxième élément dans cette catégorie peut vous étonner puisqu'il s'agit d'un des facteurs clés de la planification financière. Je fais ici référence à la notion de planifier en tenant compte des aléas – par exemple des maladies et des circonstances familiales imprévues qui pourraient compromettre votre réussite. Les bons plans sont ceux qui prennent en compte toutes les possibilités – espérer que tout s'arrange, mais se préparer au pire.

Bien sûr, comme c'est souvent le cas, la préparation est autant une question d'attitude que d'action. Voici trois « éléments d'attitudes » que vous devriez considérer pour élaborer un plan financier solide :

1. Comptez sur vous-même pour vous enrichir, pas sur le marché.

Certains croient que le placement est une activité qui consiste à s'enrichir rapidement. Le faible taux d'inflation et la croissance élevée que nous avons observés pendant plus ou moins deux décennies (1982-1999) y sont certainement pour beaucoup – quand votre placement semblait fructifier à pas de géant, et ce, peu importe où vous investissiez. Et l'histoire tendait à confirmer cette croyance – le Dow Jones a généré un rendement total annuel moyen de 19 % pendant cette période de 18 années, alors que celui du TSX au Canada était de presque 12 %.

Ce marché haussier semblait sans limite – jusqu'à l'éclatement de la bulle technologique de 1999, suivi de la récession de 2000-2002, puis de l'éclatement de la bulle immobilière et enfin de la récession de 2007-2009. Quelle leçon en tirer? Les marchés progressent, les marchés régressent – soyez prêts aux deux éventualités.

Comment? En épargnant autant d'argent que vous pouvez vous le permettre. Je sais que ça peut être difficile quand les temps sont durs et que le taux de chômage est élevé, mais l'épargne est indéniablement le fondement de l'enrichissement à long terme. Certains de nos voisins du Sud ont déjà pris conscience de cette réalité – selon le ministère du Commerce américain, le taux d'épargne des particuliers aux États-Unis est passé de pratiquement zéro l'an dernier à 5,9 % en mai, son niveau le plus élevé depuis décembre 1993 (il était redescendu à un peu plus de 3 % à la mi-juillet).

Vous voudrez sans doute être de cette révolution silencieuse. Vos économies, sous la forme des cotisations à vos placements, constitueront la plus grande part de votre portefeuille dans la plupart des marchés. Vous êtes sceptiques? Consultez vos relevés de compte et comparez le montant de votre solde qui provient de vos cotisations à celui des gains générés par ces cotisations. Nombre d'entre vous serez très satisfait du rôle que vous avez joué dans votre enrichissement personnel⁵.

Mais cela ne signifie aucunement que ce que vos épargnes vous rapportent n'a pas d'importance. Les gains de vos placements jouent un rôle crucial pour aider vos économies à croître tout en contribuant à la protection de votre avoir contre l'inflation. Conclusion : le marché boursier ne fera pas de vous une personne riche à lui seul, mais le marché boursier (par le biais de votre plan de placement) et vous (grâce à votre épargne) pouvez ensemble atteindre vos objectifs financiers.

2. Connaissez votre personnalité d'épargnant

Je n'insisterai jamais assez sur l'importance d'examiner en profondeur l'aspect de « capital humain » dans le placement. Le capital humain évoque généralement votre potentiel de gains – la source, le montant et la stabilité de vos gains présents et futurs. Il ne se limite pas à votre bon vouloir, mais à votre capacité de prendre des risques avec vos placements – deux facteurs qui changent au fil du temps.

Cette information est importante pour vous aider à déterminer le degré de risque que vous êtes disposés à prendre sans vous faire de souci – le véritable signe que vous avez trouvé votre zone de confort en matière de placement. Un grand nombre de conseillers posent à leurs clients des questions similaires à celles qui figurent dans l'encadré ci-dessous, surtout au moment d'ouvrir un nouveau compte. Des études⁶ ont démontré que les réponses des épargnants à ces questions peuvent varier non seulement d'un mois à l'autre, voire parfois après avoir lu les nouvelles financières en sirotant votre café matinal, du jour au lendemain. Voilà pourquoi il est si important d'échanger sur vos réponses avec votre conseiller financier, de sorte qu'il puisse concevoir un plan conforme à votre tolérance émotionnelle au risque d'une part, et à vos finances de l'autre.

Apprenez à connaître votre personnalité d'épargnant⁶

- Ma disposition à prendre des risques est-elle conforme à mon horizon temporel, mes responsabilités financières actuelles et mes objectifs à long terme?
- Qu'est-ce qui influence mon attitude face au risque? (Conseils professionnels, manchettes des journaux, expériences d'amis et de membres de ma famille, intuition, etc.)
- Mon attitude face au risque est-elle constante ou change-t-elle quand les marchés fluctuent?
- Quel est l'état de mon capital humain? Considérez votre stabilité d'emploi, la constance de votre flux de revenu (salaire, structure de prime, rémunération du temps supplémentaire, etc.), ma source de revenu (si votre revenu repose dans une grande mesure sur le succès d'un seul secteur, votre conseiller pourrait considérer l'exposition globale de votre portefeuille à ce secteur).
- Ai-je songé à différents types de risque? (Risque de perdre de l'argent, risque que l'inflation compromette la croissance du portefeuille, etc.)
- Est-ce que je comprends les conséquences réelles du risque? (Report de la retraite, emploi d'appoint, réduction du niveau de vie à la retraite.)

3. Travaillez avec un expert

Le placement est une affaire complexe. Au même titre que vous demandez des conseils d'expert à votre médecin au sujet de votre santé, vous devriez vous adresser à votre conseiller pour obtenir des conseils d'expert au sujet de la santé de votre plan financier. Votre conseiller vous aidera à prendre les bonnes décisions de répartition de l'actif et dressera les grandes lignes d'un plan en ce qui a trait aux cotisations et aux retraits convenant à votre mode de vie et à votre budget.

Si vous n'avez pas de conseiller financier, je vous suggère de parler à des parents ou des amis afin d'obtenir des références de quelqu'un en qui vous avez confiance. Souvenez-vous qu'un conseiller est là pour élaborer et appliquer un plan auquel vous pouvez adhérer de façon réaliste dans toutes les phases du cycle du marché. Dans une bonne relation client-conseiller vous jouez votre rôle (c.-à-d. financez le plan au moyen de vos cotisations) et le conseiller joue le sien (c.-à-d. gère le plan selon les objectifs que vous avez établis ensemble).

Notre rôle : Gagner votre confiance

À Invesco Trimark, nous estimons au plus haut niveau la confiance que vous nous accordez pour prendre soin de vos avoirs. C'est pourquoi nous continuons notre poursuite vers l'excellence en investissement. Nous aussi recherchons la tranquillité d'esprit, et nous la trouvons en partie par le contrôle du risque que nous exerçons pour vous. Et comme nous savons que chaque sou compte, nous nous efforçons constamment de trouver des façons de réduire les coûts pour que vous puissiez en profiter, vous et vos fonds.

En fait c'est simple, nous ne nous contentons pas d'espérer que tout s'arrange pour vous, nous voulons que tout aille pour le mieux, en vous offrant ce qu'il y a de meilleur : le meilleur service, les meilleurs produits, la meilleure expérience de placement. Nous voulons vous offrir les produits qui conviennent à votre zone de confort en matière de placement. C'est pourquoi nous concentrons nos efforts sur ce que nous faisons de mieux : gérer votre argent.

Sources :

¹ sportsillustrated.cnn.com/vault/article/magazine/MAG1120357/index.htm

² foxnews.com/politics/2009/09/15/bernanke-recession-likely/

³ online.wsj.com/article/SB125301730771311713.html

⁴ online.wsj.com/article/SB125348077553125915.html

⁵ nytimes.com/2009/06/27/business/economy/27econ.htm

⁶ "Your Money and Your Brain: How the New Science of Neuroeconomics Can Help Make You Rich," tel que cité dans Risk Tolerance Can't be Measured Like a Shoe Size, Horsesmouth.com, Déc. 5, 2007 - traduction libre.

Invesco Aim et Invesco Trimark sont les sources de toutes les données à moins d'indication contraire. Invesco Aim et Invesco Trimark sont des filiales à part entière d'Invesco Ltd.

Les opinions exprimées ci-dessus sont fondées sur les conditions boursières actuelles et peuvent donc changer sans préavis. Elles ne doivent pas être interprétées comme des conseils en placement. Les énoncés prospectifs ne sont pas garantis du rendement. Ils comportent des risques et des incertitudes et sont fondés sur des hypothèses. Bien que ces énoncés reposent sur des hypothèses que nous jugeons raisonnables, nous ne pouvons garantir que les résultats réels ne différeront pas de ces estimations.

* Invesco et toutes les marques de commerce afférentes sont des marques de commerce d'Invesco Holding Company Limited, utilisées aux termes d'une licence. Trimark et toutes les marques de commerce afférentes sont des marques de commerce d'Invesco Trimark Ltée.

© Invesco Trimark Ltée, 2009

ISROHPF(10/09)