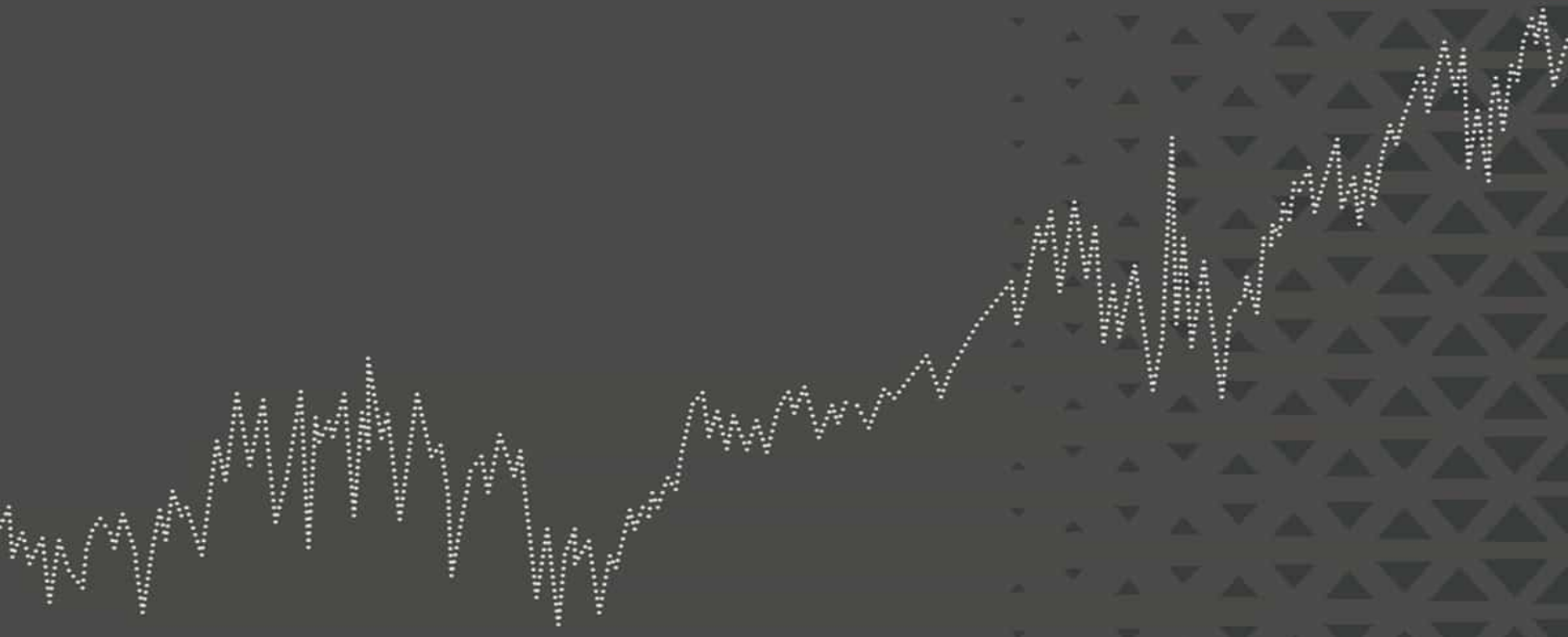
Nicolas Bérubé

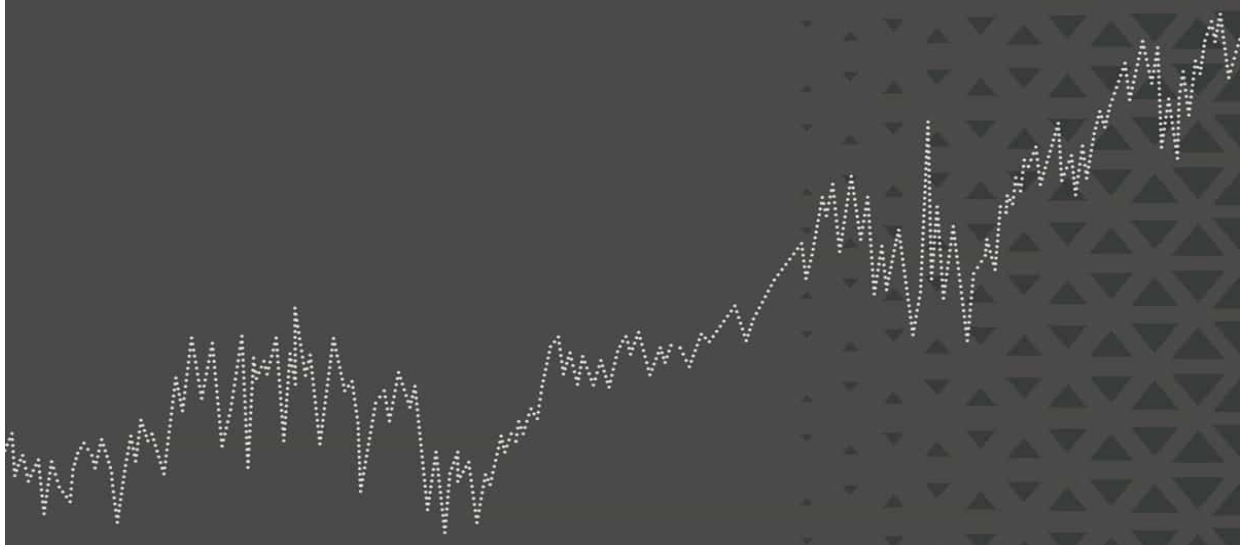


DE ZÉRO À MILLIONNAIRE

INVESTIR EN BOURSE SANS SOUFFRIR

les éditions LA PRESSE

Nicolas Bérubé



DE ZÉRO À MILLIONNAIRE

INVESTIR EN BOURSE SANS SOUFFRIR

les éditions LA PRESSE

DE ZÉRO À MILLIONNAIRE

INVESTIR EN BOURSE SANS SOUFFRIR

Nicolas Bérubé

DE ZÉRO À MILLIONNAIRE

INVESTIR EN BOURSE SANS SOUFFRIR

LES ÉDITIONS **LA PRESSE**

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada
Titre : De zéro à millionnaire : investir en bourse sans souffrir / Nicolas Bérubé.Autres titres : De 0 à millionnaire Noms : Bérubé, Nicolas, 1977- auteur. Identifiants : Canadiana 20210071931 | ISBN 9782898250996 Vedettes-matière : RVM : Bourse. | RVM : Investissements. Classification : LCC HG4551.B474 2022 | CDD 332.64/2—dc23

ISBN (epub) : 978-2-89825-101-6

Éditrice déléguée : Colette Lens
Conception graphique : Célia Provencher Galarneau et Véronique Giguère Mise en page : Véronique Giguère Révision : Julie Brouillard
Correction d'épreuves : Sabine Cerboni Photo de l'auteur : Edouard Plante-Fréchette

L'éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEC) pour son programme d'édition et pour ses activités de promotion. L'éditeur remercie le gouvernement du Québec de l'aide financière accordée à l'édition de cet ouvrage par l'entremise du Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres, administré par la SODEC. Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC).

Les Éditions La Presse (mots et logo) sont des marques détenues par Fiducie de soutien à La Presse et employées sous licence.

LES ÉDITIONS **LA PRESSE**
7333, place des Roseraies, bur. 501
Anjou (Québec) H1M 2X6

À Pénélope, qui m'éclaire et m'illumine

AVANT-PROPOS

J’interrompis Holmes au beau milieu de sa dissertation :

— Vous ne semblez pas penser beaucoup à l’affaire.

— Faute de données, répondit-il. Chercher une explication avant de connaître tous les faits est une erreur. Le jugement s’en trouve faussé.

– Arthur Conan Doyle, *Les aventures de Sherlock Holmes*

Je ne suis pas un investisseur.
Chaque fois que je fais travailler mon argent, il se fait renvoyer.
J’ai décidé que j’allais travailler, et laisser mon argent relaxer.

– Jerry Seinfeld, humoriste américain

La pile de livres qui encombrait ma table de chevet menaçait de s’effondrer sur ma tête pendant la nuit, mais j’avais l’esprit ailleurs – j’étais sur le point de devenir riche.

J’avais 33 ans et j’habitais le quartier Silver Lake, à Los Angeles, une sorte de Mile-End bobo chic de la côte Ouest. J’étais convaincu que la Bourse était sur le point de s’écrouler.

L’économie américaine était en chute libre. Nous vivions alors la plus grande crise financière depuis la Grande Dépression des années 1930. Sur Wall Street, des employés des grandes banques et des firmes d’investissement émergeaient par centaines de leur tour de bureaux, le regard absent, une boîte de carton sous le bras. Dans mon quartier, des dizaines de

locaux commerciaux vides étaient à vendre ou à louer. Le déclin de l'Amérique était palpable. Il semblait sans fin.

Après avoir violemment chuté, les marchés boursiers américains avaient connu un rebond éclair de 60 % en quelques mois. Bien des observateurs croyaient que cette hausse n'avait aucun sens, qu'une nouvelle chute plus profonde encore était imminente. J'étais de ceux-là.

Je venais de terminer la lecture de plusieurs livres sur la crise financière, dont *The Big Short*[1], de l'auteur Michael Lewis, et *The Greatest Trade Ever*[2], de Gregory Zuckerman, qui racontaient comment des investisseurs astucieux avaient prédit l'éclatement de la bulle immobilière américaine et s'étaient positionnés pour en tirer profit. Le récit de ces entêtés qui subissaient les moqueries de leurs pairs durant les années favorables pour ensuite devenir de sages visionnaires lorsque le marché s'est écroulé me fascinait plus que je n'osais l'admettre.

Cette fois, ai-je décidé, le visionnaire, ce serait moi.

Je venais de réaliser un profit de 10 000 $ dans la revente d'un duplex à Montréal. J'ai décidé d'investir ce montant dans une idée simple : celle que Wall Street allait s'effondrer.

Pour placer mon pari, j'ai acheté des options de vente, des produits financiers qui prennent de la valeur si le prix de l'action à laquelle ils sont liés chute. J'ai ainsi dû ouvrir un compte de courtage qui me permettait de négocier à la Bourse de Chicago. Je n'avais jamais fait cela : j'ai appris en lisant des auteurs et blogueurs qui pensaient comme moi. Mon plan était de rajouter de l'argent à mon pari dès que le marché pencherait en ma faveur. J'y mettais l'énergie et la détermination de celui qui voit ce que peu d'autres sont prêts à considérer.

Dès le premier jour, j'ai perdu de l'argent.

Chaque fois que je consultais mon compte de courtage, mon cœur s'arrêtait de battre : mes 10 000 $ avaient fondu de quelques centaines de dollars supplémentaires. Non seulement la Bourse refusait de s'effondrer, mais elle continuait de prendre de l'altitude !

Je n'allais pas me laisser décourager. On n'escalade pas une montagne sans subir des éraflures.

Au bout de trois mois, le résultat était clair : j'avais raté mon coup. Mes options valaient quelques centaines de dollars lorsque je me suis résigné à les vendre. Si l'investissement en Bourse était un examen, je venais de recevoir ma copie corrigée, marquée d'un gros « zéro » écrit à l'encre rouge.

J'ignore si 10 000 $ est une somme importante ou non à vos yeux. Je me souviens que perdre ce montant si rapidement était assez désagréable pour que j'y repense souvent.

Comme l'a dit le champion poids lourd Mike Tyson : « Tout le monde a un plan jusqu'à ce qu'il reçoive un coup de poing sur la bouche. » Je venais de recevoir mon coup de poing sur la bouche. Je n'avais plus de plan.

J'ai encore du mal à me l'expliquer, mais plutôt que de les bannir de ma vie, j'ai décidé de comprendre comment fonctionnaient les marchés financiers qui venaient de me remettre à ma place.

Dans les années qui ont suivi, j'ai passé des milliers d'heures à lire sur la finance et l'investissement. J'ai pu discuter avec certains des investisseurs et auteurs financiers les plus prolifiques de notre époque, dont Mohnish Pabrai, Morgan Housel, Andrew Hallam et plusieurs autres. J'ai absorbé l'histoire des marchés, je me suis familiarisé avec les erreurs commises par la majorité des investisseurs et les façons éprouvées de faire des placements à long terme. Je me suis intéressé en détail à la vie et aux écrits de géants de la finance, dont Warren Buffett, Charlie Munger, Benjamin Graham et John Bogle, considérés comme certains des plus grands investisseurs de l'histoire. Tels des enfants dans un magasin de bonbons, Buffett et Munger achetaient

d’ailleurs des actions à pleines mains au moment où j’étais occupé à parier sur l’apocalypse boursière…

J’ai compris que, dans mon empressement à m’enrichir, j’avais enfreint toutes les règles qui gouvernent le succès des placements boursiers depuis plus de 400 ans.

J’ai réalisé que les marchés boursiers ne sont pas des casinos, pas plus que des jeux d’audace ou de ruse. Que depuis des générations, ceux qui pensaient y faire de l’argent rapidement se sont retrouvés dans ma situation – avec une lèvre en sang.

J’ai aussi vu que cet univers que j’imaginais aride était peuplé de personnages fascinants, de fortunes gagnées et perdues, et de toute la gamme des émotions humaines, multipliées par 10 par la perspective de faire des gains financiers, l’un des intoxicants les plus puissants qui ait jamais existé.

Deux ans après mon échec embarrassant, j’ai recommencé à faire des placements. Cette fois, je ne l’ai pas regretté.

J’ai depuis appris que tous les investisseurs ont commis des erreurs. Même Warren Buffett raconte avoir perdu 20 % de son argent dans un investissement malheureux réalisé durant sa vingtaine, alors qu’il n’avait pas l’expérience nécessaire pour comprendre ce qu’il faisait.

« Aujourd’hui, ce 20 % qui s’est envolé en fumée vaudrait des milliards de dollars[3] », a-t-il déjà déclaré.

Le but de ce livre est de vous éviter de voir des milliers de dollars disparaître avant de devenir un bon investisseur. (Si c’est déjà fait, j’en suis désolé ! Certains enseignements font plus mal que d’autres.)

Apprendre de ses leçons

L’idée maîtresse de mon premier livre, *Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez*, était que la richesse ne se trouve pas dans l’espoir d’une

hausse de salaire ou d'une grosse prime de fin d'année, pas plus que dans la recherche d'un investissement exceptionnel. La richesse se trouve dans les choix que l'on fait avec l'argent que l'on possède aujourd'hui, maintenant.

J'ai donné une série de conférences après la publication de mon premier livre. À la fin de chaque présentation, je prenais 30 ou 40 minutes pour échanger avec les gens qui étaient venus m'entendre.

Je m'attendais à devoir répondre à des questions sur la vie des millionnaires que j'avais interviewés ou à justifier des statistiques que j'avançais. Je n'ai reçu aucune question de la sorte.

Ce que chaque personne qui levait la main voulait savoir, c'était comment investir en Bourse.

Cela m'a fait réaliser qu'il existait peu de livres en français accessibles et à jour sur le sujet : pratiquement tout ce que je lisais sur la question était en anglais.

En rentrant chez moi après ces conférences, j'étais heureux d'avoir eu ces échanges. En même temps, je ressentais un léger vertige. En partie grâce à moi, des gens allaient peut-être devenir des investisseurs.

Un peu comme si, en parlant d'un pays lointain magnifique, je les avais convaincus de prendre un sac à dos, des bottes de randonnée, et de se mettre en marche. Je savais qu'ils prenaient la bonne décision. Je savais aussi que le chemin comporterait des difficultés, des doutes et des craintes : je l'ai vécu, et je continue de le vivre chaque jour.

Ce sont ces réflexions qui m'ont poussé à écrire ce livre.

En parlant d'investissement autour de moi, je constate que le sujet regorge de mythes, d'idées reçues et de croyances inquiétantes : depuis toujours, l'argent est un aimant à stratégies douteuses.

Au moment où les Québécois n'ont jamais été aussi nombreux à faire des placements en Bourse, je réalise que beaucoup d'investisseurs ont le

sentiment d’être en train de passer à côté de quelque chose. Nous entendons nos amis et nos collègues parler de leurs bons coups, et nous nous demandons pourquoi nos propres placements semblent faire du surplace. Devrait-on acheter des actions de compagnies plus excitantes ? Changer de planificateur financier ou de gestionnaire de portefeuille ? Trouver quelqu’un de vraiment spécial, quelqu’un capable de dénicher des actions qui prendront une valeur phénoménale ? Ce livre tentera d’apporter des réponses à ces questions.

Investir est une activité simple, que toute une industrie s’acharne à vouloir rendre compliqué pour justifier son existence. Permettez-moi donc d’aborder dans ces pages quelques leçons importantes afin de vous éviter de faire les erreurs que j’ai commises pour les acquérir.

Nicolas Bérubé

INTRODUCTION

« Tout va s’effondrer »

Si vous n’êtes pas sûr de ce qui devrait vous alarmer, tout est alarmant.

– Chris Hadfield, astronaute canadien

« Je ne crois pas que les États-Unis vont survivre. »

Il y a plusieurs années, je déjeunais avec un ami dans un resto de San Francisco quand il m’a fait cette confession.

Autour de nous, de jeunes serveurs apportaient des expressos équitables et du pain sans gluten à des parents habillés de façon à la fois relaxe et recherchée. Près de l’entrée, des tapis de yoga enroulés dans des housses spécialisées gisaient pêle-mêle comme autant d’offrandes multicolores aux Dieux du mieux-être et de la découverte de soi.

Je venais de dire que j’étais optimiste quant à l’avenir des États-Unis. Mon ami, apparemment, ne l’était pas.

« La seule chose qui tienne Wall Street en vie est la dévaluation du dollar, a-t-il enchaîné. Le dollar n’est plus garanti par l’or. L’économie américaine va s’effondrer. On ne peut y échapper.

— Ça fait longtemps que l’or ne sert plus de garantie à la devise américaine…, ai-je répondu.

— Oui, mais peu à peu les gens sont en train de s’en rendre compte. »

J’ai demandé à mon ami s’il était du genre à avoir des conserves dans son sous-sol pour être prêt en cas de catastrophe.

« On a assez de nourriture pour tenir un an », m'a-t-il rétorqué.

J'ai pris une bouchée de pommes de terre rissolées. Derrière lui, une dame était en train de garer une BMW familiale le long du trottoir.

« Eh oui, je suis un *prepper*, a-t-il ajouté avec un sourire, capable de rire de lui-même.

— Est-ce que tu achètes de l'or ? ai-je demandé.

— Bien sûr ! Mais il faut acheter de l'or physique, sinon ça ne vaut rien. Je suis en train de faire des démarches pour faire stocker l'or. D'ailleurs, pourquoi penses-tu que les Américains sont en Afghanistan ? C'est pour les minéraux rares ! Même chose avec le Mali… Les Rothschild contrôlent le système bancaire mondial… Ils soutiennent Wall Street… Tout ça va s'effondrer. »

Une décennie s'est écoulée depuis le matin de notre conversation. Durant cette période, les marchés boursiers américains – qui représentent plus de la moitié de la valeur totale de l'ensemble des marchés boursiers du globe – ont quadruplé de valeur, avançant presque sans relâche au rythme de la productivité et des profits des entreprises.

Le prix de l'or, lui, est moins élevé que le matin où nous avions pris notre déjeuner.

Mon ami était un type brillant qui travaillait dans le monde exigeant des entreprises de technologie de San Francisco. Un professionnel qui habitait une jolie maison dans l'un des plus beaux quartiers de l'une des villes les plus admirées sur Terre.

Je ne raconte pas cette histoire pour montrer que mon ami avait tort. Comme je l'écrivais dans l'avant-propos de ce livre, j'ai moi-même déjà pressenti une chute boursière dramatique, ce qui est venu bien près de mettre fin à ma carrière naissante d'investisseur.

Je la raconte parce que si vous parlez de placements boursiers autour de vous, vous avez de bonnes chances d'entendre rapidement des discours alarmistes : « C'est un casino ! » Ou encore : « Tout ça va s'effondrer, réveille-toi ! »

Récemment, au cours d'une soirée de Noël, un membre de ma famille m'annonçait qu'une apocalypse boursière était sur le point de se produire.

« J'ai tout vendu, m'a-t-il confié, une bouteille de bière à la main, le sapin de Noël scintillant derrière lui. La Bourse a beaucoup monté et fracasse record après record. J'ai un mauvais pressentiment… Je crois que le prochain krach sera dévastateur comme jamais. »

Quelques mois plus tard, un de mes voisins évoquait la même crainte. « On est dus pour une bonne débarque », m'a-t-il révélé.

Mon échantillonnage est biaisé, je l'avoue. Mais autour de moi, ce sont presque toujours des hommes qui croient savoir scruter leurs « instincts » pour connaître l'avenir des marchés. Et, comme les exemples cités ici, il s'agit surtout d'hommes ayant fait des études poussées, qui sont compétents dans leur domaine et mènent des carrières enviables.

Ce pressentiment qu'un chaos imminent est sur le point de frapper peut séduire la personne la plus courageuse, l'expert des marchés le plus expérimenté.

Ce pressentiment ne vaut rien. Je vous expliquerai pourquoi.

Les « superpouvoirs » des investisseurs

Investir est une étrange pratique, qui trouve son origine dans une renonciation. Investir, c'est renoncer à dépenser de l'argent maintenant, dans le but d'en avoir plus demain.

Pourquoi le faire ? La question devrait plutôt être : a-t-on le choix ?

Les pensions et les rentes de nos gouvernements ont été conçues pour s'ajouter à un revenu de retraite – pas pour le remplacer. Le nombre d'employeurs qui offrent des régimes de retraite intéressants est en chute libre. Et si vous êtes travailleur autonome ou entrepreneur, vous n'avez pas besoin de moi pour savoir que vous devez financer vous-même votre train de vie, qui s'étirera sans doute des décennies après le jour où vous aurez cessé de travailler.

Investir comporte des risques. Ne pas investir comporte des risques bien plus grands.

Plutôt que de faire du surplace de paie en paie, acheter des actifs financiers nous permet d'acquérir de la liberté – et d'en profiter – tout au long de notre vie.

Prendre une année sabbatique pour voyager, ne pas avoir besoin des banques pour acheter un véhicule ou une propriété, régler en quelques secondes un imprévu coûteux ou verser des dons généreux à des causes importantes sont quelques-uns des « superpouvoirs » que possèdent les investisseurs.

Parce qu'investir n'est pas enseigné à l'école, bien des gens croient que c'est trop compliqué, trop risqué, ou trop abstrait, sans réaliser que bien investir est extrêmement simple, et virtuellement à la portée de tous.

Résultat : beaucoup de gens s'achètent une maison ou un condo et paient l'hypothèque sans voir l'intérêt d'investir ailleurs – ils ne se rendent pas compte qu'ils laissent filer une occasion de s'enrichir à des années-lumière des gains que peut rapporter l'immobilier résidentiel.

Si les gains de la vente d'une maison sont frappants, c'est que, pour la plupart d'entre nous, il s'agit de la seule fois de notre vie où nous sommes en présence de montants se situant dans les centaines de milliers de dollars ou plus. Sans point de comparaison, le prix d'une maison, même d'une maison modeste, prend une valeur impressionnante qui ne cesse de fasciner.

L’investisseur Warren Buffett a acheté sa maison actuelle à Omaha, au Nebraska, en 1958. Il l’a payée 31 500 $. Sa propriété est aujourd’hui évaluée à 700 000 $. Mais s’il avait plutôt investi ses 31 500 $ dans le marché boursier, ce placement vaudrait aujourd’hui plus de 23 millions de dollars.

Faut-il s’étonner que Buffett ait passé sa vie à acheter des entreprises et non des villas ?

Si les riches s’enrichissent plus rapidement que le reste de la population, c’est qu’ils ne laissent pas la majorité de leur valeur nette dormir dans les murs qui les protègent de la pluie et du vent. Les riches s’enrichissent parce qu’ils achètent des actifs financiers (c’est d’ailleurs pour cette raison que Buffett avait qualifié l’achat de sa maison de « folie »).

Les riches ont longtemps été les seuls à disposer des moyens et des contacts pour investir. Cela n’est plus vrai aujourd’hui. Bien sûr, avoir peu d’argent est un frein à l’investissement, mais pas un obstacle insurmontable. Commencer à investir 5 $ par jour à l’âge de 20 ans peut faire de nous des millionnaires à la retraite. Sans prendre de risques inutiles. Sans suivre les marchés boursiers.

Pas besoin d’avoir usé les bancs de HEC pour devenir un excellent investisseur. En fait, plus vous êtes loin de HEC, plus vous avez un avantage inné pour faire croître votre argent. C’est ce que vous découvrirez dans ce livre.

Les ouvrages qui enseignent à investir en Bourse ont souvent le défaut de tenir pour acquis qu’avec les outils nécessaires pour distinguer les compagnies prometteuses, les investisseurs peuvent se lancer et se bâtir un portefeuille capable de croître de jolie façon avec les années.

Pourtant, des chercheurs ont démontré que nos émotions et notre comportement contribuent nettement plus à notre succès que la valeur de n’importe quelle compagnie cotée en Bourse.

Les toutes dernières études montrent aussi que dépenser notre énergie et notre temps à chercher les actions qui vont nous enrichir nous mène essentiellement à nous appauvrir.

En effet, vous découvrirez qu'il est plus avantageux d'acheter la botte de foin au complet que de passer son temps à rechercher l'aiguille. Une stratégie contre-intuitive, mais payante et qui vous permettra de rejoindre le peloton de tête des meilleurs investisseurs sur le globe. Vous battrez au passage les rendements des professionnels de la finance, ces gens éduqués et très bien payés que l'on voit rouler en véhicules luxueux pour aller gérer des millions de dollars du haut de leur tour du centre-ville.

À travers ces pages, je vous montrerai comment obtenir de meilleurs rendements que les pros et vivre moins de baisses que ces derniers dans les tempêtes boursières. Tout ça, en y consacrant moins d'une heure par année.

Et si vous choisissez de confier vos placements à un professionnel, vous apprendrez comment choisir une personne qui prélèvera des frais transparents et raisonnables, et qui travaillera dans votre intérêt, et non dans celui du géant financier qui signe ses imposants chèques de paie.

Les mythes de l'investissement

Le monde de l'investissement est truffé de mythes. Par exemple, on croit souvent que les meilleurs investisseurs sont ceux qui savent lire des graphiques ésotériques, programmer des algorithmes complexes, et qui se lèvent à quatre heures du matin pour prendre leur premier café en suivant l'évolution des marchés boursiers asiatiques et européens.

Dans la réalité, ceux qui savent ignorer les fluctuations du marché s'en tirent le mieux.

On croit aussi que les gens qui se trouvent au sommet de l'échelle salariale sont d'excellents investisseurs, ce qui est souvent faux : les médecins, les

dentistes et les avocats comptent parmi les pires investisseurs, comme on le verra au chapitre 5.

On s'imagine enfin qu'investir en Bourse, c'est renoncer à ses valeurs pour tirer profit de compagnies avec lesquelles on est en désaccord. Or, les façons éthiques et responsables d'investir n'ont jamais été aussi nombreuses, accessibles et peu coûteuses. Cette question sera abordée au chapitre 8.

Les bonnes pratiques

Personne ne vient au monde en sachant investir. Malheureusement, très peu le quittent en ayant appris à le faire.

> « Comment ai-je pu être aussi idiot ? » Si vous n'avez jamais vociféré cette phrase dans un moment de fureur, vous n'êtes pas un investisseur.
>
> – Jason Zweig, auteur financier

Pourtant, quiconque veut perdre du poids sait qu'il ne doit pas remplir son congélateur de pizzas et de frites surgelées. Une personne qui souhaite augmenter sa force physique et son endurance ne va pas passer ses soirées à fumer des cigarettes sur le canapé en étant persuadée qu'elle se rapproche de ses objectifs.

Lorsqu'il est question d'investissements financiers, par contre, bien des gens consomment de la malbouffe en s'imaginant prendre soin de leur santé – une illusion entretenue par des institutions financières et des professionnels qui prétendent bien nous conseiller.

Contrairement aux grands principes de la nutrition et de l'activité physique, les bonnes pratiques en investissement sont peu enseignées à l'école et ne

font pas l’objet de vastes campagnes publicitaires de la part du gouvernement. Ces connaissances nous sont rarement transmises par nos parents, qui sont souvent eux-mêmes mal à l’aise avec le sujet. Les médias nous offrent parfois de bonnes pistes, mais qui se perdent dans une avalanche d’informations ayant plus de chances de nous faire dévier de notre but que de nous en rapprocher.

Pour la majorité des gens, la perspective de s’informer sur ce sujet est aussi palpitante que celle de passer une fin de semaine à lire le manuel d’utilisation de son véhicule, enfoui au fond de la boîte à gants.

En conséquence, une personne qui désire s’enrichir avec ses placements peut adopter des comportements qui l’appauvrissent ou qui, à tout le moins, la privent de rendements plus généreux.

Les bonnes pratiques en investissement sont pourtant connues depuis des décennies. Mais le transfert des connaissances des chercheurs vers le grand public n’a pas eu lieu. Ces leçons sont au cœur du livre que vous tenez entre vos mains (et que j’espère plus accrocheur qu’un manuel d’utilisation Toyota !).

« Un esprit ignorant n’est pas un récipient vide, a écrit le célèbre psychologue David Dunning. C’est plutôt un récipient rempli d’un fouillis d’expériences de vie, de théories, de faits, d’intuitions, de métaphores et de pressentiments trompeurs qui ont malheureusement l’apparence de connaissances utiles et précises[*4]. »

* NDLR : les citations en français tirées d’ouvrages en anglais sont traduites librement par l’auteur.

Je me reconnais dans cet énoncé. Je n’avais pas l’impression de faire fausse route lorsque j’ai commencé à investir en vue d’une chute spectaculaire des marchés il y a plusieurs années. En fait, j’aurais mal réagi si quelqu’un m’avait dit que je ne savais pas ce que je faisais.

Cette personne aurait eu raison. Je ne savais pas ce que je faisais.

56 %

C’est la proportion des ménages québécois qui ont moins de 25 000 $ en actifs financiers, selon un sondage Ipsos Reid/Desjardins. Seuls 7 % des ménages possèdent 350 000 $ ou plus en actifs financiers.

Depuis plusieurs années, j’essaie d’aider des proches à y voir plus clair dans leurs investissements. J’ai répondu à leurs questions au sujet des portefeuilles de placements que j’ai moi-même adoptés. Puis, j’ai pu discuter avec eux de l’évolution de leurs actifs.

Ces exercices m’ont donné un point de vue inespéré sur la façon dont les investisseurs se comportent « dans la vraie vie ». Comme je l’explique plus loin dans ce livre, ce n’est pas toujours joli.

Le diplomate israélien Abba Eban avait coutume de dire que « les nations et les hommes vont toujours trouver la bonne solution une fois que toutes les autres solutions auront été essayées ». J’en suis arrivé à la conclusion que les investisseurs fonctionnent de la même façon.

Pour le comprendre, transportons-nous au cœur de Londres, au début du 18^{e} siècle, alors que les gens les plus en vue de la société étaient obsédés par quelques bouts de papier…

CHAPITRE 1

Explosions et contractions

Penser est facile. Agir est difficile. Mais la chose la plus difficile au monde est d'agir en accord avec sa pensée.

– Johann Wolfgang von Goethe, romancier et scientifique allemand

Sir Isaac Newton n'allait pas laisser filer la chance d'une vie.

L'été de l'année 1720 était sur le point de débuter et le mercure dépassait les 20 degrés Celsius dans les rues de Londres lorsque Newton, génie à qui l'on doit la théorie de la gravitation universelle et l'un des plus grands scientifiques de tous les temps, a décidé d'investir la majorité de sa fortune dans des actions de la Compagnie de la mer du Sud.

Fondée neuf ans plus tôt par des membres de l'intelligentsia londonienne, la Compagnie de la mer du Sud (South Sea Company) s'était vu confier par le gouvernement britannique le monopole sur les routes de commerce avec les colonies espagnoles en Amérique afin d'y transporter des esclaves et de l'or.

George I^{er}, le roi de Grande-Bretagne à cette époque, était l'un des directeurs de la compagnie, ce qui inspirait confiance aux yeux des investisseurs. En vérité, la compagnie faisait peu de profits, mais cela n'empêchait pas le public d'y voir une occasion d'investir dans une entreprise qui allait assurément faire de bonnes affaires avec l'expansion du commerce international. Le sujet était si excitant qu'il monopolisait bien des conversations à Londres.

Sir Isaac Newton avait investi une première fois dès février 1720 dans les actions de la Compagnie de la mer du Sud. En quelques mois, ses

placements avaient doublé de valeur. Convaincu que l'entreprise était en proie à une manie spéculative, Newton décida de réaliser son profit et de vendre ses actions le 19 avril de la même année.

Loin de baisser, le prix des actions continua son ascension. Newton ne s'enrichissait plus, tandis qu'autour de lui ses amis et connaissances continuaient de voir leur fortune grossir chaque jour.

Deux mois après avoir vendu, Newton abandonna sa réserve. Le 14 juin, il décida d'investir à nouveau en plaçant la majorité de son argent dans des actions de la compagnie.

En septembre, un scandale de fraude à la Compagnie de la mer du Sud a éclaté, et ses actions ont vite perdu 90 % de leur valeur. Plusieurs des têtes dirigeantes de la compagnie ont été emprisonnées dans la tour de Londres, incluant des membres du Parlement, qui ont vu leurs actifs confisqués. Le scandale fut si retentissant qu'il plomba les marchés financiers britanniques et nuisit à la formation d'entreprises pendant près de deux siècles[5].

Newton a perdu plus de 20 000 livres anglaises dans l'effondrement de la Compagnie de la mer du Sud, soit l'équivalent de près de 35 millions en dollars d'aujourd'hui.

« Je peux calculer le mouvement des astres, mais pas la folie des hommes », aurait conclu le physicien.

On raconte que Newton a été si marqué par cette débâcle que, jusqu'à sa mort, il fut incapable de supporter qu'on évoque le nom de la Compagnie de la mer du Sud en sa présence.

Cet épisode illustre à quel point même les êtres les plus rationnels et les plus brillants peuvent succomber à une manie spéculative… qui n'est évidente qu'avec le recul.

La manie spéculative de la Compagnie de la mer du Sud fut l'une des plus dévastatrices de son temps. Mais, près d'un siècle plus tôt, une autre bulle

avait frappé ailleurs en Europe : la crise de la tulipe.

Considérée par plusieurs historiens comme l'une des premières bulles spéculatives de l'histoire, la crise de la tulipe qui eut lieu au 17e siècle trouve son origine dans l'intérêt grandissant des citoyens des Pays-Bas pour le jardinage. L'une des fleurs les plus spectaculaires et les plus recherchées à l'époque était la tulipe, dont les bulbes venus de Constantinople avaient l'avantage de résister aux hivers froids du nord de l'Europe.

Petit à petit, les tulipes firent leur apparition dans les jardins des notables d'Amsterdam et d'ailleurs. Des jardiniers se mirent à créer des bulbes hybrides produisant des tulipes aux couleurs marbrées éclatantes. Des marchands publièrent des catalogues illustrés où était indiqué le prix des bulbes selon le type de tulipes.

La demande grandissante, notamment en France, fit monter les prix, de sorte qu'une bourse de la tulipe fut établie à Amsterdam en 1636. L'année suivante, le prix d'un bulbe particulièrement prisé atteignit la valeur de deux maisons. C'est là que les choses ont commencé à devenir étranges.

Dans son livre *Délires populaires extraordinaires et la folie des foules*[6], paru en 1841, le journaliste écossais Charles Mackay fait état d'une série d'anecdotes de l'époque.

Il raconte comment un marin aurait par inadvertance mangé ce qu'il croyait être un petit oignon laissé sur le bureau de son capitaine, sans se douter qu'il s'agissait d'un Semper Augustus, un bulbe de tulipe rare « dont le prix aurait pu suffire à nourrir l'équipage pendant toute une année ». Le marin imprudent aurait été condamné à la prison.

En 1637, les prix des bulbes commencèrent à chuter quand les négociants furent dans l'incapacité de trouver de nouveaux acheteurs prêts à payer des sommes stratosphériques. Des spéculateurs qui avaient amassé des stocks de bulbes s'en trouvèrent ruinés. La chute d'un véhicule d'investissement auparavant considéré comme sûr choqua la population néerlandaise.

Des voies de chemin de fer aux compagnies minières en passant par l'immobilier, la bière et même les fabricants de vélos à la fin du 19e siècle, des douzaines de bulles spéculatives remplissent les pages des livres de finance depuis des siècles.

La plus importante d'entre elles, qui se solda par l'effondrement de Wall Street à l'automne 1929 après des années de spéculation à crédit, provoqua un effet domino qui mena des millions de personnes à la ruine et ouvrit la porte à la Grande Dépression. Les entreprises cotées à la Bourse de New York perdirent un total sidérant de 89 % de leur valeur en quatre ans. Près d'un siècle plus tard, cet effondrement fait autorité et fascine encore les milieux financiers de la planète.

8 000 milliards de dollars

L'une des plus récentes bulles spéculatives a pris le monde d'assaut à la fin du 20e siècle : celle des entreprises « point-com ».

À cette époque, les investisseurs se bousculaient pour faire des placements dans des entreprises de technologie qui, souvent, n'avaient pas de clients, pas de produits, et dont les perspectives de profits étaient plus que nébuleuses.

Je le sais : j'étais l'un d'eux.

Au début de la vingtaine, je travaillais comme journaliste pour un magazine de plein air basé à Montréal. C'était un boulot de rêve : je voyageais, testais de l'équipement de plein air, et j'avais l'occasion d'interviewer des géants de l'aventure – comme sir Edmund Hillary, qui fut le premier, avec le sherpa Tensing Norgay, à avoir conquis le mont Everest, ou Reinhold Messner, la première personne à avoir gravi les 14 sommets de plus de 8 000 mètres.

À cette époque, une autre passion occupait mon esprit, parfois avec plus d'insistance encore que l'univers du plein air : celle des compagnies Internet.

Avec mon patron, Stéphane, le rédacteur en chef du magazine, nous avions commencé à investir dans une entreprise de technologie québécoise cotée à la Bourse de Toronto. Cette jeune entreprise d'édition promettait d'utiliser la puissance de l'Internet pour réduire en poussière les grands médias.

En quelques mois, la valeur de nos investissements a doublé, puis triplé. Chaque matin à 9 h 30, à l'ouverture des marchés, nous échangions quelques « wow ! » ou « incroyable ! » d'un bureau à l'autre, incapables de contenir notre enchantement devant la hausse de nos actions.

Voir ses placements prendre de la valeur jour après jour procure le sentiment d'être brillant. Après un rapide calcul mental, on se dit que ces gains pourraient servir à acheter un nouveau vélo, à payer six mois de loyer, à faire l'acquisition d'une voiture usagée, puis d'une voiture neuve…

L'une des personnalités les plus citées dans les médias à l'époque était Henry Blodget, un analyste de Wall Street âgé de 34 ans qui travaillait à New York pour la firme d'investissement Merrill Lynch. Blogdet était reconnu pour ses analyses stipulant que l'envol des entreprises technos ne faisait que commencer, et qu'il se poursuivrait pendant des années encore à mesure que leurs profits augmenteraient.

Blodget n'était pas naïf : il réalisait que l'engouement pour ces entreprises était anormal. Son grand-père avait fait fortune dans les années 1920 avant de tout perdre dans le krach de 1929 et la Grande Dépression. Cette histoire familiale en tête, il demanda à des collègues plus âgés s'ils croyaient que l'histoire se répéterait, qu'un krach comme celui de 1929 était possible.

« Pratiquement tout le monde m'a dit : "Non, cette fois c'est différent" », s'est-il rappelé des années plus tard[7].

Le gestionnaire de portefeuille québécois Marc-André Turcot se souvient de cette période. Alors dans le début de la vingtaine lui aussi, il travaillait au centre d'appels du service de courtage à escompte d'une grande institution

financière canadienne à Montréal. C'était avant les transactions sur Internet, et les clients devaient téléphoner pour acheter ou vendre des actions.

« Nous avions tellement de nouveaux clients que les gens devaient parfois attendre une heure au téléphone avant de pouvoir faire leurs transactions, m'explique Marc-André, assis dans le loft du Vieux-Montréal où il a ses bureaux. Ils n'étaient pas contents, car les actions des compagnies qu'ils voulaient acheter avaient pris de la valeur entre-temps. Une fois, j'ai pris la ligne et le client ronflait. Il attendait au téléphone depuis tellement longtemps qu'il s'était endormi. J'ai essayé de le réveiller, mais il dormait trop dur, et j'ai dû raccrocher. »

Un de ses clients réguliers était un dentiste. « Il nous disait : "Je me suis dépêché avec ma patiente parce que je voulais faire des transactions." C'était la folie. Les gens faisaient tellement d'argent à la Bourse que leur emploi en devenait presque secondaire. »

Le marché en surchauffe s'est toutefois mis à chuter lorsque les spéculateurs ont refusé de payer davantage pour les actions des entreprises technos. Ne trouvant plus preneurs, les vendeurs ont dû baisser leurs prix, provoquant un cycle de panique qui est allé en s'amplifiant. Par rapport à son sommet en mars 2000, la Bourse new-yorkaise Nasdaq, où sont négociées les actions des plus grandes entreprises de technologie, a perdu 75 % de sa valeur deux ans plus tard. L'entreprise Pets.com, qui vendait des produits pour animaux, a vu la valeur de son action passer de 14 $ à 0,19 $. Une jeune compagnie Internet appelée Amazon a pratiquement été rayée de la carte, perdant 90 % de sa valeur en deux ans.

Environ 8 000 milliards de dollars en valeur boursière se sont évaporés dans l'éclatement de la bulle. À titre de comparaison, cela représente plus de 10 fois la taille qu'avait l'économie canadienne à l'époque.

Marc-André Turcot se souvient surtout de l'effondrement boursier comme d'une période de silence : « C'est devenu très calme au travail parce que les

clients ont cessé d’appeler. Ils attendaient que le marché remonte. »

Un des habitués habitait dans une province des Maritimes, se souvient-il. « C’était un monsieur très gentil, toujours courtois. Son portefeuille dépassait le million de dollars. Il n’a pas appelé pendant des mois. Quand il a rappelé, son portefeuille valait 70 000 $. On en voyait des tonnes comme ça. C’était triste. »

C’est à cette époque que mon patron et moi avons vendu nos placements. Pas au sommet, mais pas dans la cale non plus. Mon patron a utilisé son profit pour rénover sa maison. Le mien, moins important, a été dépensé dans l’achat d’un ordinateur et d’autres équipements.

Mon expérience de la bulle techno m’a donné l’impression que la Bourse n’était ni plus ni moins qu’un casino. Un système pyramidal qui nous offre deux solutions possibles : manger ou être mangé. « Très peu pour moi », me suis-je dit.

Pendant 10 ans, je n’y ai plus investi un sou.

« Jouer » en Bourse

Les expériences que l’on vit avec les marchés boursiers dans notre jeunesse définissent l’idée qu’on s’en fait. Voir votre oncle perdre son fonds de retraite dans l’implosion de la bulle « point-com » au début des années 2000 vous a peut-être fait si peur que vous n’avez jamais voulu « jouer » en Bourse. Ou peut-être avez-vous en tête la chute spectaculaire des marchés au début de la pandémie de COVID-19. Certains jours, ils perdaient 11 % de leur valeur avant l’heure du lunch – un effondrement tel qu’il faut remonter aux années 1930 pour trouver un point de comparaison.

Entre 1968 et 1985, les marchés boursiers n’ont pratiquement pas pris de valeur. Dans les années 1990, ils n’ont fait que monter. Dans les années 2000, ils ont connu krach après krach. Dans les années 2010, ils ont décollé

comme une fusée, pour chuter brutalement (et temporairement) en 2020, lors de la crise de la COVID-19.

Toute cette volatilité des marchés peut faire oublier une vérité : les placements boursiers offrent des rendements généreux depuis plusieurs générations – même en tenant compte des bulles, des chutes, des dégringolades et des krachs.

Le Dow Jones, un indice boursier souvent cité qui mesure la performance en Bourse de 30 grandes compagnies américaines, a amorcé le 20e siècle avec une valeur de 66, et l'a terminé avec une valeur de 11 497.

Si l'on inclut dans notre calcul le réinvestissement des dividendes, soit la portion des profits des entreprises remise en argent comptant aux actionnaires quatre fois l'an, 1 $ investi dans les plus grandes entreprises américaines au début du 20e siècle valait 100 ans plus tard plus de 18 500 $.

Comment peut-on avoir une mauvaise expérience en investissant dans un marché qui a transformé 1 $ en 18 500 $ en un siècle ?

En succombant aux pièges que le marché nous tend.

Nous faisons comme sir Isaac Newton et dénichons une compagnie extraordinaire qui nous enrichira de façon « certaine ». Ou bien nous entendons un expert à la feuille de route étincelante affirmer qu'une chute brutale est imminente, et nous vendons nos placements, le temps de « laisser passer la tempête ».

Nous attendons un krach avant d'investir. Nous investissons avec notre banque ou notre institution financière, sans réaliser que leurs intérêts entrent en conflit avec les nôtres.

Ce qui est fascinant avec les comportements qui nous appauvrissent, c'est qu'ils ne changent pas. Les générations se succèdent. Les comportements restent.

Pourtant, bien investir peut être extrêmement simple.

Imaginez que des parents investissent un dollar par jour au nom de leur nouveau-né dans le marché boursier canadien.

À 20 ans, l'enfant prend la relève, et investit lui-même quotidiennement ce dollar tout au long de sa vie.

À combien s'élèveraient ses placements à l'âge de 65 ans s'il obtenait le rendement historique de la Bourse canadienne ? Ils totaliseraient 1,2 million de dollars.

Maintenant, imaginez que, pour leur deuxième enfant, les parents n'investissent pas ce dollar quotidien dès sa naissance, mais que cet enfant commence lui-même à le faire à l'âge de 20 ans. Combien aurait-il à 65 ans s'il bénéficiait des mêmes rendements sur ces placements que son frère ?

La réponse : un peu plus de 200 000 $.

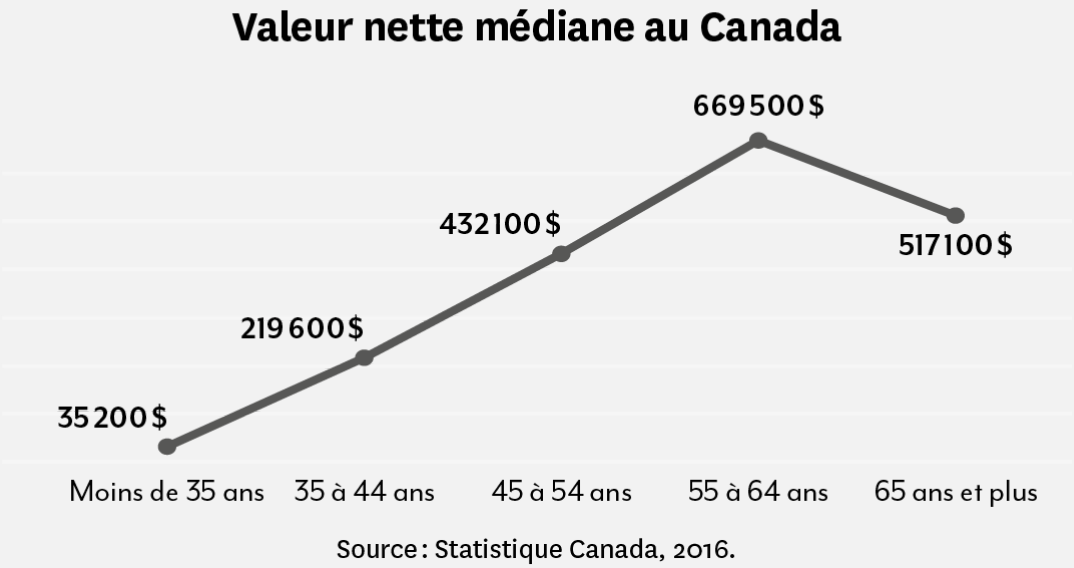
Ce deuxième enfant devrait investir près de 6 $ par jour à partir de l'âge de 20 ans s'il voulait rattraper son frère et avoir 1,2 million à sa retraite.

Voilà le pouvoir du temps en investissement.

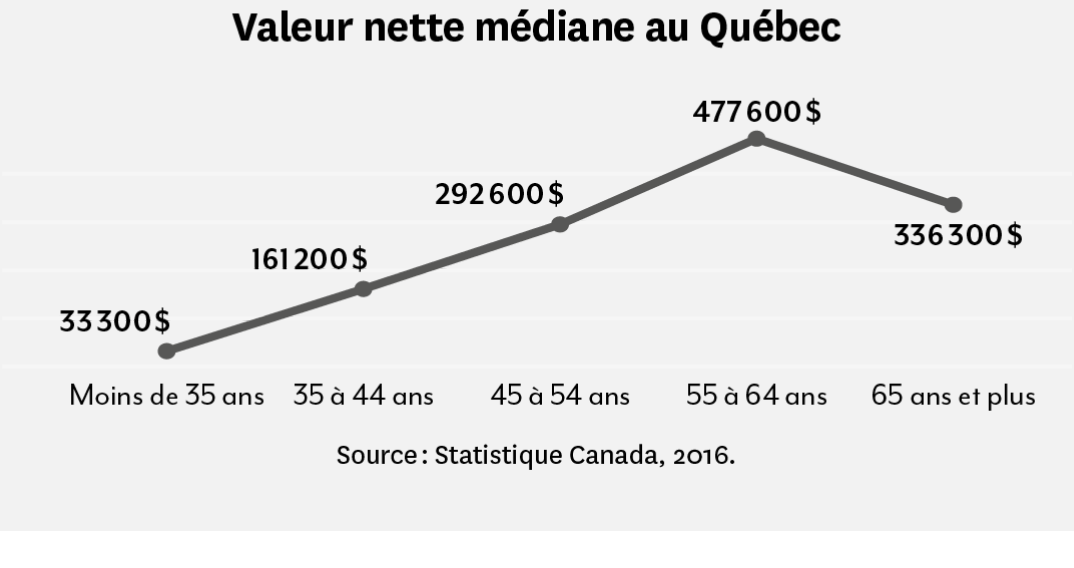
Cet exemple me fascine, car il est tellement contre-intuitif. Attendre avant de commencer à investir est l'une des erreurs les plus coûteuses que l'on puisse commettre.

COMMENT CALCULER SA VALEUR NETTE ?

La valeur nette d'une personne ou d'un ménage correspond tout simplement à la valeur de toutes ses possessions, moins la valeur de toutes ses dettes. Par exemple, une personne qui est propriétaire d'une maison de 450 000 $ et d'un REER de 50 000 $ (donc 500 000 $ en actifs), et qui a une hypothèque de 275 000 $ et des dettes de consommation de 25 000 $ (donc 300 000 $ de dettes) a une valeur nette de 200 000 $ (500 000 $ − 300 000 $).



Source : Statistique Canada, 2016.



Source : Statistique Canada, 2016.

Parcours sans faute

Plusieurs soutiennent que la partie est perdue d'avance, que nos émotions nous condamnent à des rendements médiocres. Mieux vaut confier notre argent à un professionnel. Laisser les experts s'en occuper.

Je n’ai rien contre le fait d’avoir recours au service de professionnels, et je crois même que c’est la meilleure solution pour la majorité des investisseurs. Cela dit, je suis la preuve qu’il est possible d’apprendre de ses erreurs, de développer des comportements plus judicieux et d’investir son propre argent sans effort, avec moins de volatilité et de meilleurs rendements que les investisseurs professionnels.

Apprendre à éviter les pièges dans le domaine de l’investissement est aussi essentiel, car même si notre argent est géré par quelqu’un d’autre, il est tout à fait possible que nous commettions des erreurs. Que nous payions des frais trop élevés. Que nous ordonnions de tout vendre au pire moment. Que nous sautions d’un investissement à l’autre. Que nous fassions une gaffe. Que nous perdions patience.

J’irais même jusqu’à dire que devenir de bons investisseurs fait de nous des êtres humains plus complets. Au moment où la réaction instantanée est plus que jamais valorisée, cultiver l’espace entre ce qui nous arrive et la façon dont nous y réagissons est l’un des enseignements les plus importants de notre époque.

Le marché dispose d’une réserve de pièges en apparence inépuisable. Il les utilise l’un après l’autre, ou en même temps. Il nous donne l’impression d’être des génies… puis des idiots. Son jeu favori est de nous faire souffrir un jour, de nous faire plaisir le lendemain, de nous donner la frousse le mois suivant, et ainsi de suite.

L’idée n’est pas de faire un parcours sans faute – l’investisseur parfait n’existe pas. L’idée est d’éviter les pièges.

Parlons justement du premier piège qui guette les investisseurs : le mythe de la perle rare.

CHAPITRE 2

Trouver la perle rare

Entre nous soit dit, bonnes gens, pour reconnaître que l'on n'est pas intelligent, il faudrait l'être.

– Georges Brassens, poète et chansonnier français

L'un des investisseurs les plus réputés que j'ai eu la chance de rencontrer est Mohnish Pabrai.

Né en 1964 dans un quartier populaire de Bombay, Mohnish Pabrai est connu pour son calme légendaire, sa moustache poivre et sel retroussée qui rappelle celle des maharajas, ainsi que pour ses résultats spectaculaires en Bourse.

Durant son enfance, il a vu ses parents lancer plusieurs entreprises, qui échouaient les unes après les autres. « J'ai vu mes parents tout perdre, a-t-il déjà raconté. Quand je dis tout perdre, je veux dire ne pas avoir d'argent pour aller à l'épicerie le lendemain, ou pour payer le loyer. Mais mes parents ont toujours gardé leur calme. C'est la plus grande leçon qu'ils m'ont transmise[8]. »

À l'âge de 19 ans, Mohnish Pabrai a immigré aux États-Unis pour étudier en génie informatique. Dans les années 1990, il a fondé une compagnie de conseil en informatique avant de la vendre pour 20 millions de dollars et d'aller d'étudier à la Harvard Business School. Il gère depuis son propre fonds d'investissement pour le compte de ses clients, dont les actifs s'élèvent à plus de 600 millions.

LES MARCHÉS VONT-ILS TOUJOURS ÊTRE EN HAUSSE ?

Pas nécessairement. Mais pour accepter que le marché s'effondre de façon permanente, il faudrait accepter, par exemple, que Starbucks ne fasse plus de profits à vendre du café, qu'Apple ne réussisse plus à écouler ses iPhone, que plus personne n'utilise les produits de Microsoft, n'annonce sur le Net grâce à Google, ne se déplace au volant d'une Toyota… Ce n'est pas impossible, mais si cela arrivait, la dernière chose dont je me soucierais, c'est la valeur de mes placements.

Mohnish Pabrai a fait parler de lui il y a plusieurs années lorsqu'il a remporté l'enchère annuelle pour un repas avec l'investisseur Warren Buffett, qu'il considère comme son héros personnel. Mohnish Pabrai et un collègue ont déboursé 650 000 $ pour un repas avec Buffett, un montant remis à une organisation caritative qui soutient les filles entrepreneures.

Il y a quelques années, j'ai pu me joindre à un groupe d'une dizaine d'étudiants en finance de l'Université de Californie à Los Angeles (UCLA) et passer un après-midi avec Mohnish Pabrai à ses bureaux d'Irvine, une ville au sud de Los Angeles. J'étais excité, car l'homme d'affaires accorde peu d'entrevues.

Mohnish nous a tout de suite mis à l'aise. Affable et souriant, visiblement heureux de partager son savoir et ses leçons, il nous a fait visiter ses locaux, dont une salle ensoleillée impeccablement rangée où il s'assoit pour lire et réfléchir. Au détour d'un corridor, il nous a aussi montré une porte fermée qui menait, nous a-t-il dit, à une petite chambre où se trouvait un lit.

« C'est pour la sieste. Je fais une sieste presque chaque après-midi. Je réfléchis toujours mieux quand j'ai l'esprit reposé. »

Après avoir passé plusieurs heures à parler de sa carrière et à répondre à nos questions, Mohnish nous a invités à poursuivre la conversation autour d'un souper de bœuf BBQ épicé et de kimchi à son restaurant coréen favori.

56 %

C'est la part accaparée par les marchés boursiers américains dans la valeur totale des marchés boursiers mondiaux. Le deuxième pays le plus important est le Japon, avec 7,4 % de la valeur des marchés boursiers mondiaux.

Il nous a expliqué à quel point la chute des marchés avait peu d'effet sur lui. Au pire du krach de 2008-2009, par exemple, la valeur du portefeuille qu'il dirige pour ses clients a chuté de 67 %. Des banques d'investissement gigantesques comme Bear Stearns et Lehman Brothers basculaient alors comme des dominos.

« Des années plus tard, ma femme est tombée par hasard sur une lettre adressée à mes investisseurs de 2008, nous a-t-il raconté. Elle a sursauté lorsqu'elle a vu la baisse de 67 %. Elle m'a dit : "C'est drôle, je n'ai pas remarqué de changement chez toi cette année-là. Tu n'avais pas l'air différent." De temps à autre, le marché subit une correction majeure. Il n'y a rien qu'on puisse faire. À quoi bon paniquer ? »

Mohnish nous a aussi expliqué comment il avait réussi à avoir des rendements spectaculaires en Bourse depuis des années en bâtissant, comme Warren Buffett, un portefeuille qui comprenait rarement plus de 10 actions. Il étudiait à fond les états financiers des compagnies qui l'intéressaient, et évitait de discuter avec leurs dirigeants avant de décider d'investir, histoire

de ne pas tomber sous leur charme ou d'être victime de leurs techniques de vente.

Durant notre rencontre, Mohnish s'est animé lorsqu'il nous a parlé d'une compagnie qu'il venait d'ajouter à son portefeuille.

Il nous a expliqué qu'il avait investi des millions dans des actions de Horsehead Holding, une compagnie spécialisée dans le recyclage du zinc. Essentiel à plusieurs procédés industriels, ce métal était de plus en plus recherché à mesure que l'économie mondiale prenait de l'expansion.

Basée à Pittsburgh, en Pennsylvanie, Horsehead Holding était sur le point de connaître une croissance explosive, nous a-t-il dit : « Les dirigeants font construire une nouvelle usine ultramoderne de 500 millions de dollars – la seule du genre en Amérique du Nord. Ils sont parfaitement positionnés pour profiter de la relance économique. »

J'ai été secoué par son exposé. Ses arguments étaient si clairs et logiques que même un enfant lui aurait confié sa tirelire sans hésiter.

« Et si je plaçais 20 % de la valeur de mon portefeuille dans cette entreprise ? ai-je pensé ce soir-là en rentrant chez moi. Ou, mieux encore, 30 % ? Je pourrais profiter de cette fusée nommée Horsehead qui s'apprête à atteindre la stratosphère. »

Je n'ai pas gardé contact avec les étudiants avec qui j'ai fait la visite, donc je ne sais pas si certains d'entre eux ont investi dans l'entreprise. Pour ma part, j'ai décidé de ne pas le faire.

Je ne l'ai pas regretté. Quelques années après notre rencontre, Horsehead Holding déclarait faillite, et sa valeur en Bourse s'est effondrée de 90 %.

Le mythe de la perle rare

Demandez à une personne au hasard de vous dire comment investir en Bourse, et vous obtiendrez quelque chose comme : « Eh bien, les

investisseurs sélectionnent les compagnies qu'ils pensent être les plus prometteuses, ils achètent leurs actions et espèrent que ces entreprises seront les prochaines Apple ou Google ! »

C'est ce que j'appelle le mythe de la perle rare.

Selon ce mythe, tous les investisseurs ont devant eux une boule de cristal. Ceux qui ont les compétences requises pour bien lire l'avenir pourront dénicher la perle rare, tandis que les autres se tromperont et devront vivre avec le poids de leurs erreurs.

Peut-être que des gens dans votre entourage en ont déjà été victimes. Peut-être y avez-vous succombé vous-même ?

Par exemple, pourquoi ne pas investir en fonction du futur ?

On pourrait tenter de sélectionner les innovations qui marqueront les prochaines années, puis acheter les actions des compagnies bien positionnées pour en tirer profit et enrichir leurs actionnaires visionnaires. On pourrait arrêter notre choix sur une petite entreprise de biotechnologie, d'intelligence artificielle, ou encore de fabrication de piles au lithium, un métal de plus en plus recherché avec l'arrivée massive des véhicules électriques.

Le problème avec cette façon d'investir, c'est qu'elle affiche une feuille de route atroce. Même si nous pouvions savoir aujourd'hui quelles seront les découvertes qui changeront le monde, il est peu probable que nous puissions nous enrichir avec cette information.

Prenons l'une des inventions les plus marquantes de tous les temps : l'automobile.

Les gens qui ont investi dans un fabricant automobile au début du 20^{e} siècle croyaient sans doute qu'ils avaient vu le futur. Ils ont eu raison : il y a plus de 1,4 milliard de véhicules sur les routes dans le monde aujourd'hui.

Mais les investissements dans des fabricants automobiles ont généralement été des flops financiers. Plus de 2 900 compagnies de voitures ont vu le jour

depuis le début du siècle dernier aux États-Unis. Presque toutes ont disparu, avalées par des compétiteurs ou, le plus souvent, ont fermé leurs portes, faute de revenus suffisants pour financer leurs opérations. À la fin du 20e siècle, seuls trois fabricants automobiles américains étaient toujours debout (dont deux – GM et Chrysler – qui ont par la suite été sauvés de la faillite par le gouvernement fédéral américain durant la crise économique de 2007-2008).

Après l'automobile, l'arrivée de l'aviation a révolutionné la façon de travailler et de voyager pour des milliards de personnes. Encore une fois, un investissement dans cette industrie compétitive aux marges de profit très minces a rarement donné les résultats escomptés.

Il n'y a pas si longtemps, il était impossible de parler de placements boursiers sans que quelqu'un mentionne le cannabis. La drogue douce était sur le point d'être légalisée au Canada. Les actions des compagnies qui en produisaient voyaient leur valeur exploser en Bourse.

Plusieurs personnes de mon entourage me regardaient comme si j'avais deux têtes quand je répétais que ces investissements avaient peu de chances d'être fructueux à long terme. Elles étaient convaincues d'avoir trouvé la formule gagnante pour s'enrichir. Tout le monde connaissait un voisin ou un cousin qui avait doublé ou triplé sa mise en quelques mois en investissant dans cette industrie.

Une action de la multinationale canadienne du cannabis Tilray valait plus de 148 $ à cette époque. Cinq ans plus tard, elle permet à peine de se payer un « trip de bouffe » : elle vaut environ 13 $.

Même les investissements qui semblent logiques et garants de notre enrichissement s'avèrent le plus souvent décevants.

Au début de la pandémie de la COVID-19, alors que la panique gagnait la planète, personne ne savait si un vaccin pouvait être mis au point, et encore

moins s’il pouvait être fabriqué en quantité suffisante pour protéger des populations entières.

Imaginez qu’un investisseur visionnaire ait pressenti qu’une compagnie pharmaceutique multinationale, disons Pfizer, soit capable de fabriquer un vaccin dans un délai record pour ralentir la progression du virus – ce qui s’est réellement passé.

Un investissement de 10 000 $ dans les actions de Pfizer au cours des premiers jours de la pandémie valait 11 900 $ un an plus tard, au moment où des millions de personnes faisaient la file pour recevoir le vaccin de l’entreprise.

Un achat d’une valeur de 10 000 $ d’actions de la compagnie Starbucks, qui a dû fermer des centaines de succursales durant la pandémie, valait quant à lui 14 200 $ au bout de la même année. Un résultat 20 % supérieur à celui de Pfizer.

C’est pour cela qu’investir peut s’avérer très, très frustrant. « Réussir à obtenir des rendements satisfaisants avec ses placements est plus simple que ce que croient la plupart des gens, a résumé l’auteur et investisseur Benjamin Graham. Réussir à obtenir des rendements supérieurs est plus difficile qu’il n’y paraît[9]. »

Lorsqu’il est question de placements boursiers excitants, j’ai toujours en tête cet adage de l’auteur Burton Malkiel : « N’achetez jamais ce que tente de vous vendre une personne qui est hors d’haleine[10]. » Warren Buffett dit une chose semblable : « Méfiez-vous des choix d’investissement qui produisent des applaudissements : les meilleurs coups provoquent habituellement des bâillements[11]. »

Buffett remarque que, loin des conversations de 5 à 7, des radars des médias et des recommandations du moment, des compagnies peu passionnantes peuvent connaître une croissance foudroyante en Bourse.

Au milieu des années 2000, la compagnie Domino’s Pizza a fait son entrée à la Bourse de New York. Elle a depuis connu l’une des meilleures croissances boursières des dernières décennies : 10 000 $ investis dans des actions de Domino’s Pizza à ses débuts valaient plus de 370 000 $ quinze ans plus tard.

Imaginez que nous puissions monter à bord d’une machine à voyager dans le temps et retourner au jour de l’introduction en Bourse de Domino’s avec cette information. « Je sais dans quoi vous devriez investir, dirions-nous à notre famille et à nos amis. Vous devez acheter des actions de Domino’s Pizza ! »

Nous aurions sans doute fait rire de nous.

Les investisseurs ne veulent pas entendre parler de pizza. Nous voulons de la biotechnologie, du lithium et des actions de compagnies de cannabis.

Et nous avons les résultats qui vont avec.

Qu’en est-il des professionnels ?

Les investisseurs professionnels sont-ils capables d’avoir des rendements époustouflants à long terme dans les marchés ?

En un mot, non. Et j’ai les chiffres pour le prouver.

Deux fois par année depuis plus de 20 ans, la firme new-yorkaise d’information financière S&P Global publie son très attendu rapport S&P Indices Versus Active, mieux connu sous l’acronyme SPIVA.

Les rapports SPIVA mesurent la performance des gestionnaires de portefeuille par rapport à celle du marché boursier dans son ensemble au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Bref, cette fiche d’évaluation permet de voir si les investisseurs professionnels réussissent à dénicher les fameuses perles rares avant tout le monde, et à bâtir des portefeuilles qui génèrent des profits plus rapidement que l’ensemble du

marché. C’est un peu comme leur bulletin, remis le dernier jour d’école avant les vacances d’été.

Ce rapport est intéressant, car il est neutre, et qu’il compare des pommes avec des pommes. On le trouve facilement sur le Net, mais je doute que bien des professionnels en fassent mention lorsqu’ils rencontrent des clients.

Le plus récent rapport SPIVA montre que 91 % des gestionnaires de fonds d’actions canadiennes ont eu des rendements inférieurs à l’indice S&P/TSX au cours de la dernière décennie[12].

DÉCODER LE S&P/TSX ET LE S&P 500

J’ai essayé de bannir l’usage du jargon financier de type « soupe alphabet » dans ce livre, mais je ne peux l’éviter entièrement. Permettez-moi d’être bref.

Lorsqu’on parle de la performance de la Bourse canadienne, on fait référence à celle de l’indice boursier S&P/TSX. Cet indice représente la fluctuation de la valeur des 250 plus grandes compagnies canadiennes inscrites à la Bourse de Toronto. En tenant compte des krachs, des tempêtes boursières, des chutes et autres événements déplaisants, la valeur de ces 250 compagnies a augmenté en moyenne de 9,3 % par an au cours des 60 dernières années, ce qui inclut le réinvestissement des dividendes. À titre d’exemple, 10 000 $ investis en 1960 dans les 250 actions de l’indice S&P/TSX valent près de 2,1 millions de dollars aujourd’hui. Oui, vous avez bien lu.

Aux États-Unis, en plus du Dow Jones, le S&P 500 fait autorité. Cet indice représente les 500 plus grandes entreprises américaines cotées à la Bourse de New York et à la Bourse du Nasdaq (également située à New York et où s’échangent les actions de compagnies de technologie comme Apple et Google, notamment). Les rendements du S&P 500 ont été frappants : depuis 1960, l’indice a connu une hausse de 10,24 % par année

en moyenne, en incluant le réinvestissement des dividendes. Donc 10 000 $ investis en 1960 valaient 3,8 millions au moment de la rédaction de ce livre.

Pour investir de l'argent dans ces indices, il faut passer par une firme de produits financiers. Ces dernières proposent des fonds contenant les actions des compagnies qui composent ces indices (250 compagnies dans le cas de Toronto, et 500 dans le cas de New York), et dont la valeur fluctue de minute en minute.

Aux États-Unis, les performances sont semblables : pas moins de 92 % des experts dont le travail est d'assembler des portefeuilles performants pour leurs clients ont été incapables de battre l'indice S&P 500 au cours des 15 dernières années[13].

Ces données démontrent que moins d'un gestionnaire de portefeuille sur dix réussit à faire fructifier ses placements à un rythme plus rapide que le marché boursier à long terme. Notons qu'on parle ici d'experts, de gens qui ont étudié dans ce domaine, qui y consacrent leur carrière et qui ont accès à des réseaux et des ressources qui ne sont pas à la portée des particuliers.

Des gestionnaires de portefeuille, dont Mohnish Pabrai, réussissent à battre le marché depuis des années. Certains continueront sur leur lancée spectaculaire. D'autres verront leurs rendements diminuer. D'autres encore vont connaître des contre-performances épiques.

J'ignore si Mohnish Pabrai a perdu beaucoup d'argent dans l'effondrement de Horsehead Holding, mais j'en doute. Il n'avait probablement pas investi plus de 10 % de ses actifs dans l'entreprise, une stratégie qui lui permet d'éviter les pertes catastrophiques. Peut-être aussi avait-il vendu ses placements avant l'effondrement de l'action, décimée par la baisse du prix du zinc et des problèmes liés à la construction de l'usine.

Je sais seulement que si j’avais été emballé par cette perle rare, je serais plus pauvre aujourd’hui. Ainsi vont les marchés. Ainsi va la vie.

LES JEUNES ÉPARGNENT, MAIS INVESTISSENT PEU

Les personnes âgées de 18 à 34 ans sont moins susceptibles que les autres d’investir : quatre sur cinq épargnent de l’argent, mais à peine une sur deux investit dans les marchés financiers, selon une étude de la Commission des valeurs mobilières de l’Ontario[14]. Au sein de cette cohorte, 68 % disent avoir d’autres priorités financières, 66 % mentionnent ne pas avoir suffisamment d’épargne, 59 % évoquent un manque de connaissances en matière de placement et 57 % craignent de perdre de l’argent sur les marchés.

La Caisse bat-elle les indices ?

Mais qu’en est-il alors des rendements des investisseurs institutionnels, ces firmes gigantesques et admirées, passées maîtres dans l’art de recruter les meilleurs diplômés des plus grandes universités, et qui disposent d’outils de recherche et d’analyse performants couplés à un pouvoir d’investissement phénoménal ?

Prenez la Caisse de dépôt et placement du Québec. Avec plus de 850 employés et un imposant siège social d’acier et de verre au centre-ville de Montréal, la Caisse gère des actifs allant au-delà des 365 milliards de dollars.

Elle constitue l’un des plus importants fonds de pension au monde et a une feuille de route impressionnante. Durant ses 55 premières années d’existence, soit de 1965 à 2020, elle a connu un rendement annuel de 8,5 %

en moyenne[15]. C’est donc dire que 10 000 $ investis avec la Caisse en 1965 valaient plus de 880 000 $ 55 ans plus tard.

Une croissance qui semble renversante, exceptionnelle… jusqu’à ce qu’on la compare à celle des indices boursiers.

Entre 1965 et 2020, un portefeuille composé à 60 % d’actions canadiennes et à 40 % d’obligations canadiennes (il sera question des obligations au chapitre 4) a connu une croissance pratiquement identique à celle de la Caisse. Dix mille dollars investis dans un tel portefeuille en valaient plus de 900 000 au bout de 55 ans. Et si on avait assemblé un portefeuille équilibré diversifié en y ajoutant des actions américaines, européennes et des pays émergents, on aurait abandonné la Caisse dans la brume : nos 10 000 $ vaudraient 1,6 million aujourd’hui.

Mon exemple n’a pas pour but de critiquer la Caisse, qui doit composer avec toutes sortes de restrictions sur la façon dont elle investit. Il vise plutôt à montrer que les indices boursiers sont très, très difficiles à battre.

La Caisse de dépôt est d’ailleurs en excellente compagnie. Le fonds de dotation de l’Université Harvard, le plus important du monde pour un établissement d’enseignement, vaut plus de 53 milliards de dollars.

Un investissement de 10 000 $ il y a 10 ans dans le fonds de dotation de l’Université Harvard vaudrait un peu plus de 15 000 $ aujourd’hui. Un investissement identique dans un portefeuille composé à 60 % d’actions des plus grandes compagnies américaines et à 40 % d’obligations américaines vaut aujourd’hui près de 26 000 $.

Même le fonds de l’Université Princeton, le fonds de dotation ayant connu la meilleure performance ces dernières années, aurait transformé 10 000 $ en un peu moins de 22 000 $ en 10 ans, un manque à gagner de près de 4 000 par rapport à un portefeuille équilibré.

INVESTIR D’UN COUP OU FAIRE DES ACHATS PÉRIODIQUES ?

Vous recevez un héritage ou une autre somme importante, et vous vous demandez s’il vaut mieux l’investir d’un coup ou plutôt diviser le montant et l’investir petit à petit ? L’histoire des 150 dernières années nous enseigne que les marchés nord-américains grimpent environ deux années sur trois. Statistiquement, plus votre dollar passe de temps dans les marchés, plus il aura de chances de croître. Donc, la réponse à ce dilemme est d’investir le montant d’un coup… tout en gardant en tête que le marché peut baisser à tout moment. Si vous n’êtes pas à l’aise avec l’idée d’investir en bloc, vous pouvez mettre en place un système simple pour faire des placements progressifs (par exemple, investir 25 % de la somme le premier de chaque mois pendant quatre mois).

Pourquoi des fonds de dotation d’universités prestigieuses obtiennent-ils de tels résultats ?

Pour justifier leurs immenses salaires et leurs avantages enviables prélevés à même l’argent du fonds, les équipes de direction doivent générer des idées, faire de la recherche et, ultimement, proposer des investissements audacieux.

Certains vont fructifier, d’autres pas. Et certains choix seront carrément désastreux. Il y a quelques années, le fonds de dotation de l’Université Harvard a acheté des terres agricoles à travers le monde. Ces placements ont produit des rémunérations exceptionnelles pour les gestionnaires du fonds et leurs partenaires commerciaux. Ils ont été un échec comme stratégie d’investissement pour l’université. Critiqué sur la place publique, le fonds a perdu plus d’un milliard de dollars américains dans cette aventure.

Pourtant, dans les années 1990 et au début des années 2000, le fonds de dotation de l'Université Harvard avait connu des performances spectaculaires et avait battu les indices boursiers. Il aurait été facile à ce moment-là de conclure que le talent de ses gestionnaires allait continuer à produire des résultats épatants.

Les gestionnaires de Harvard ne sont pas incompétents. Au contraire, ils font partie des meilleurs. Mais même les meilleurs investisseurs battent rarement les rendements du marché pendant plus de quelques années consécutives.

Rois de Wall Street

Les professionnels et les investisseurs institutionnels n'arrivent pas à battre le rendement du marché à long terme. Mais qu'en est-il des rois de Wall Street ?

Ces multimillionnaires et multimilliardaires dont la mission sur Terre est d'offrir un rendement explosif et enviable à leurs clients fortunés doivent sûrement avoir une touche magique ? Sinon, pourquoi investir avec eux ?

Ces gens pilotent des fonds de couverture (*hedge funds*, en anglais), des fonds axés sur la croissance qui peuvent investir dans toutes sortes d'actifs et de stratégies. Actions, terrains, entreprises privées, devises, métaux, peu importe : leur seul objectif est de maximiser les rendements tout en limitant les pertes.

Après ses études, Ian Gascon, gestionnaire de portefeuille québécois et président de Placements Idema, a pu personnellement rencontrer ces investisseurs. Il travaillait alors chez Desjardins, où il s'occupait de la gestion de portefeuilles institutionnels.

« Je devais étudier leurs stratégies, leurs façons d'investir, m'explique Ian en entrevue. J'ai finalement réalisé que la plupart de ces merveilleux gestionnaires, les plus grands noms de l'industrie à l'échelle mondiale,

ajoutaient très peu de valeur à long terme. Ils géraient essentiellement une grosse machine de marketing. »

Les frais de gestion qu'ils exigeaient étaient très élevés, et représentaient une proportion importante des rendements espérés à long terme, a-t-il constaté.

« Ce que j'en ai retenu, c'est que même pour des personnes considérées comme les plus sophistiquées sur la planète sur le plan de la gestion de portefeuille, des gens qui gagnent des millions, sinon des milliards, il était préférable d'investir dans plusieurs classes d'actifs diversifiés et de payer le moins cher possible en frais de gestion. »

Cette histoire me rappelle celle du gestionnaire new-yorkais David Einhorn. Parti de rien, il a connu un succès énorme au début des années 2000, avec des rendements de 26 % par année en moyenne pendant une décennie avec le fonds de couverture de sa firme, Greenlight Capital.

Ce genre de performance attire l'attention : son talent en matière de placement a fait de lui une célébrité. Devenu milliardaire dans la quarantaine, alors que sa mine de chérubin le faisait paraître 10 ans de moins, Einhorn a été sacré « l'une des 100 personnes les plus influentes du monde » par le magazine *Time*.

Ses clients se sentaient tellement privilégiés qu'Einhorn s'occupe de leur argent qu'ils fermaient les yeux sur certaines de ses habitudes discutables, comme la façon distante qu'il avait de communiquer avec eux, les conflits qu'il entretenait avec certains des PDG d'entreprises dont il détenait des actions, ainsi que ses nuits passées à faire la fête à Manhattan.

Puis, quelque chose d'inattendu s'est produit : Einhorn a cessé de faire de l'argent.

Les actifs de Greenlight Capital sont passés de 12 milliards à environ 1,6 milliard en quelques années, résultat de mauvais rendements et de la fuite des clients. Au cours d'une récente période de trois ans, la valeur du fonds

principal de Greenlight Capital a chuté de 11 %, tandis que le S&P 500 a connu une hausse de près de 39 %.

« [Einhorn] est têtu, a déclaré un ancien client au *Wall Street Journal*. Il est incapable d'admettre qu'il a fait une erreur. Cela me rend fou[16]. »

La plupart des gestionnaires qui défient la gravité finissent par retomber sur Terre. Dans son livre *A Random Walk Down Wall Street*, l'auteur et économiste Burton Malkiel a analysé les performances des meilleurs gestionnaires aux États-Unis pendant des décennies. Il a remarqué que le « roi » d'une décennie – un gestionnaire adulé dans la presse et convoité par de nouveaux clients – avait pratiquement toujours des résultats inférieurs à la moyenne lors des décennies suivantes.

Burton Malkiel a écrit : « Les magazines financiers et les médias vont continuer à chanter les louanges des gestionnaires qui ont récemment su produire des rendements supérieurs à la moyenne. Aussi longtemps que les moyennes existeront, des gestionnaires vont les battre. Mais une bonne performance au cours d'une certaine période ne garantit pas une bonne performance lors de la période suivante[17]. »

Le pari de Buffett

Au milieu des années 2000, Warren Buffett a lancé un pari : il gageait un million de dollars qu'aucun professionnel de la finance ne serait capable de sélectionner cinq fonds de couverture dont le rendement moyen battrait l'indice du S&P 500 au cours des 10 années suivantes.

On pourrait croire que les gestionnaires auraient sauté sur l'occasion de démontrer leur supériorité et de clouer publiquement le bec du célèbre milliardaire. Mais le pari n'a pas été populaire. Un seul investisseur, Ted Seides, de la firme Protégé Partners, a levé la main.

Finalement, un peu moins de 10 ans plus tard, Seides a concédé la défaite. Les fonds qu'il avait soigneusement choisis pour battre le marché avaient

connu une hausse de 20 %, contre une hausse de plus de 80 % pour le S&P 500. Le montant du pari a été remis à un organisme caritatif.

Et ce n'est pas que Seides n'a pas eu de chance. Entre 1994 et 2021, les gestionnaires des fonds de couverture ont collectivement été incapables de battre l'indice du S&P 500, comme l'a calculé Credit Suisse en analysant 9 000 fonds qui comptent un minimum de 50 millions en actifs.

Dix mille dollars investis en 1994 dans ces fonds vaudraient aujourd'hui 59 000 $, contre 135 000 $ s'ils avaient tout simplement été investis dans le S&P 500.

Comment expliquer ces mauvais rendements ? Le petit secret des fonds de couverture est que la vaste majorité d'entre eux sont fermés au bout de quelques années, souvent après avoir subi des pertes catastrophiques. Des chercheurs qui ont analysé près de 6 000 fonds de couverture sur une récente période de 22 ans ont réalisé qu'à peine 1 200 avaient survécu à la fin de l'étude[18] (l'industrie des fonds communs de placement, souvent appelés « fonds mutuels », fait la même chose – il en sera question au chapitre 8).

« Lorsque des milliers de milliards de dollars sont gérés par des gens de Wall Street qui facturent des frais élevés, ce sont généralement les gestionnaires qui engrangent des profits démesurés, et non les clients », a résumé Warren Buffett[19].

Choisir les gagnants

Si battre les indices comme le S&P 500 ou le S&P/TSX sur une longue période est si difficile, c'est parce que les actions qui connaissent des performances exceptionnelles sont rares.

Une étude réalisée par des chercheurs de l'Université de l'Arizona sur plus de 25 000 compagnies inscrites à la Bourse de New York entre 1926 et 2016 démontre qu'à peine 4 % d'entre elles ont été responsables de l'ensemble des gains du marché durant cette période. Le reste des actions (96 % des

entreprises) ont collectivement obtenu des rendements nuls, ou des rendements négatifs[20].

« Il faut un certain temps pour absorber ce paragraphe », écrit avec humilité Thomas Macpherson, directeur général et chef des investissements chez Nintai Investments LLC, une firme américaine de gestion de portefeuille.

Le fait qu'il soit si difficile de battre le marché va à l'encontre de tous les principes fondamentaux répétés par les membres de l'industrie dans laquelle il évolue, note-t-il. « Cette étude a été reçue par l'industrie avec le degré d'excitation que vous pouvez imaginer. Être capable de sélectionner les 4 % d'actions qui généreront des gains à long terme est extrêmement difficilec[21]. »

Si je vous demandais de nommer les quelques compagnies qui procureront la majorité des gains dans le futur, lesquelles choisiriez-vous ?

Il y a de bonnes chances qu'Apple, Google, Microsoft, Netflix, Tesla ou Amazon fassent partie de la liste. Et c'est justement là que se trouve le problème.

Ces grandes compagnies vont sans doute continuer d'avoir de bons résultats pendant des années. Mais des millions d'investisseurs s'attendent à ce qu'elles aient de bons résultats, alors leur prix en bourse reflète déjà ces attentes. En conséquence, leur croissance de demain pourrait être moins excitante que leur croissance d'hier.

Feront-elles partie des 4 % d'entreprises qui seront responsables de la hausse des marchés au cours des prochaines décennies ? Personne ne le sait.

Ce que l'on sait, c'est que les plus grandes compagnies restent rarement au sommet bien longtemps. Prenez par exemple cette liste comparant les 10 compagnies ayant la plus grande valeur à la Bourse américaine en 2002 et 2022.

Les plus importantes entreprises de l'indice S&P 500

2002	2022
1. Microsoft	1. Apple
2. General Electric	2. Microsoft
3. ExxonMobil	3. Amazon
4. Walmart	4. Alphabet (Google) actions de classe A
5. Pfizer	5. Tesla
6. Citigroup	6. Alphabet (Google) actions de classe C
7. Johnson & Johnson	7. Meta (Facebook)
8. AIG	8. NVIDIA
9. IBM	9. Berkshire Hathaway
10. Merck	10. J.P. Morgan Chase

À l'exception de Microsoft, toutes les entreprises « incontournables » de l'année 2002 n'étaient plus au sommet 20 ans plus tard – et 20 ans est court dans la vie d'un investisseur. L'une d'entre elles, le géant financier AIG, a même dû être sauvée de l'effondrement par le gouvernement américain durant la crise économique de 2008-2009. Sa valeur en Bourse a plongé de 98 %.

C'est pour cette raison que les investisseurs devraient faire attention avant de se constituer un portefeuille composé de compagnies « gagnantes ». Chaque époque a ses gagnants.

Si seulement il était possible de toujours miser sur les bonnes entreprises, celles qui marquent leur époque et avec qui tout le monde semble faire affaire… C'est ce dont il sera question au prochain chapitre.

CHAPITRE 3

Notre juste part des profits

Cette histoire de peinture finira comme toutes les choses que vous avez entreprises : elle n’aboutira à rien. […] Vous n’êtes pas un artiste.

– H. G. Tersteeg, marchand d’art hollandais, à Vincent Van Gogh

Imaginez que vous deviez parier chaque année sur l’identité des meilleurs coureurs cyclistes du monde.

Pour ce faire, deux choix s’offriraient à vous.

Le premier serait de concentrer vos efforts et d’essayer chaque fois de prédire quels seront les trois athlètes qui monteront sur le podium du Tour de France, la course cycliste la plus difficile et la plus prestigieuse. Pour faire votre analyse, vous pourriez comparer l’âge des cyclistes, leurs résultats aux courses précédentes, le fait qu’ils soient blessés ou non, leurs performances en montagne, sur le plat… Si vous vous trompez et qu’un ou plusieurs de vos trois cyclistes font une mauvaise course ou doivent abandonner en cours de route, ou encore que de jeunes inconnus arrivant de nulle part terminent sur le podium, vous perdez votre pari.

Le deuxième choix serait d’ignorer tout cela, et de miser sur le peloton de tête du Tour de France.

En procédant de la sorte, vous risquez de ne pas avoir de cyclistes qui finiront sur le podium dans votre groupe. Après tout, les vainqueurs de la course sont ceux qui réussissent à se détacher du peloton.

Mais vous aurez automatiquement la quasi-totalité des meilleurs coureurs du monde dans votre groupe – ceux qui sont susceptibles de finir la course à la vitesse d'une locomotive, devançant pratiquement tous les autres concurrents, célèbres ou pas, qui n'auront pas été assez agiles, forts ou tenaces pour faire partie du peloton. Et vous n'avez même pas à connaître le nom des cyclistes qui font partie de votre groupe : le peloton sera toujours bien positionné. Les coureurs en difficulté seront largués par le peloton, alors que les futures étoiles finiront par le rejoindre. Plusieurs des cyclistes qui en feront un jour partie ne sont même pas encore nés.

Alors, lequel de ces deux choix feriez-vous ? Lequel produirait une meilleure feuille de route au bout de 10 ans, de 20 ans, de 30 ans ?

Cette réflexion, chaque investisseur doit la faire.

En matière de placement financier, le premier choix renvoie au fait d'effectuer une sélection d'actions (ou à confier son argent à une personne qui s'en chargera). D'essayer de choisir des compagnies qui auront une meilleure performance que les autres et qui monteront sur le podium cette année-là, ou qui se démarqueront par leur stabilité ou toute autre caractéristique recherchée.

Le second choix consiste à acheter des fonds négociés en Bourse (FNB), ou à confier son argent à une personne qui s'en occupera pour vous.

FNB, la clé de l'investisseur

Les FNB sont des fonds qui contiennent les actions de centaines, voire de milliers d'entreprises cotées en Bourse.

En achetant ces produits financiers, nous devenons copropriétaires de chacune de ces entreprises. Comme elles évoluent dans des secteurs différents (technologie, vente au détail, banques, transports, etc.), cela diversifie automatiquement nos placements, et fait diminuer le risque d'être

pris avec l’ensemble de nos billes dans une compagnie ou un secteur qui connaît une année décevante ou un déclin à long terme.

Les FNB les plus populaires sont de loin ceux qui réunissent les plus grandes compagnies d’un marché boursier donné, et qui sont appelés FNB indiciels. Au Canada, par exemple, il s’agit des FNB qui suivent l’indice S&P/TSX. Aux États-Unis, les plus gros FNB sont ceux qui suivent l’indice phare à Wall Street, le S&P 500.

L’un des avantages des FNB indiciels, c’est qu’ils sont régulièrement mis à jour. Par exemple, une compagnie en difficulté verra sa valeur en Bourse diminuer, elle dégringolera dans la liste du S&P 500 et sera éventuellement retirée du groupe. C’est ce qui est arrivé au fabricant de motos Harley-Davidson, malmené par la baisse de ses ventes.

À l’inverse, une entreprise qui prend de l’expansion année après année, Tesla, par exemple, augmente sa capitalisation boursière et sera incluse dans le S&P 500. Autrement dit, comme au Tour de France, la composition du peloton de tête évolue pour refléter l’état de la course.

Une entreprise peut-elle connaître une croissance phénoménale et avoir un meilleur rendement que le S&P 500 ? Certainement. Mais pour obtenir un succès durable en investissant de cette façon, il faut arriver à sélectionner avec justesse les compagnies qui livreront ces performances épiques, et qui varient d’une année à l’autre. Comme on l’a vu au chapitre précédent, les risques d’avoir tort dans cet exercice sont beaucoup plus élevés que ceux d’avoir raison, ce qui explique que la quasi-totalité des investisseurs est incapable de battre la croissance des FNB indiciels.

Un autre avantage des FNB indiciels, c’est que leurs frais de gestion, soit le coût facturé par le fournisseur du fonds à l’investisseur qui le détient, sont généralement extrêmement bas. Cela les différencie, par exemple, des fonds communs de placement, les fonds les plus vendus au Canada, qui contiennent des actions choisies à la pièce par les gestionnaires.

Alors que les fonds communs sont assortis de frais annuels qui atteignent souvent près de 2 % de la valeur du portefeuille, les FNB indiciels comportent des frais qui sont généralement inférieurs à 0,2 %, et parfois aussi bas que 0,05 %.

À première vue, payer 2 % en frais peut sembler raisonnable. Après tout, on paie bien 15 % de taxes sur les produits qu'on achète, non ? Pourquoi s'émouvoir pour 2 % ?

La différence entre payer 0,2 % et 2 % en frais de gestion annuels est à peine perceptible les premières années, mais devient vite aussi vaste que le fleuve Saint-Laurent. Comme on le verra plus loin dans ce livre, cela peut facilement équivaloir à plus de 50 % de nos rendements espérés – évaporés en frais de gestion.

Malheureusement, le Canada est l'un des pays industrialisés où les frais imposés aux clients des fonds communs de placement sont les plus élevés. « Le Canada est moins progressiste sur la question des frais de gestion que l'Inde, la Chine, Taïwan et l'Afrique du Sud, écrit le magazine financier *Barron's*[22]. »

C'est que le modèle d'affaires de l'industrie de la finance repose en grande partie sur l'imposition de frais aux clients via des fonds communs de placement. Sous cet angle, l'arrivée de produits d'investissement plus concurrentiels comme les FNB indiciels est considérée comme aussi indésirable qu'une grosse mouche dans un verre de pinot noir.

L'aversion des professionnels du placement à l'endroit des FNB indiciels n'a rien de nouveau. En fait, elle date d'avant l'invention des FNB.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT C. FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE INDICIELS

Les fonds communs de placement regroupent l'argent des investisseurs et donnent à ces derniers un droit de propriété sur une partie des actifs contenus dans le fonds, habituellement composés d'actions et d'obligations. Le fonds commun est administré par un gestionnaire, possiblement affilié à une banque ou à une autre institution financière, qui choisit à la pièce les placements qu'il contient en fonction de divers objectifs, comme la préservation ou encore la croissance des sommes investies.

Les fonds négociés en Bourse (FNB) indiciels, eux, sont des fonds qui regroupent l'ensemble des actions d'un marché boursier. Leur contenu n'est pas administré activement à la pièce par un gestionnaire. Par exemple, les FNB qui représentent l'indice S&P/TSX, composé des 250 plus grandes compagnies à la Bourse de Toronto, ne font tout simplement que répliquer le contenu de cet indice.

Une idée « folle »

La première personne à évoquer publiquement l'idée des FNB indiciels est vite devenue la risée du monde financier.

L'économiste américain Burton Malkiel avait 41 ans en 1973 lorsqu'il a publié *A Random Walk Down Wall Street*, un livre dans lequel il exposait l'inaptitude des professionnels à bâtir pour leurs clients des portefeuilles d'actions choisies dans le but de battre les rendements du marché – bref, de sélectionner chaque année les trois cyclistes qui finiront sur le podium du Tour de France.

Détenteur d'une maîtrise en administration des affaires de Harvard et d'un doctorat en économie de Princeton, Malkiel suggérait que la meilleure approche serait de pouvoir acheter un fonds qu'aucun humain ne se casserait la tête à assembler. Il s'agirait d'un fonds « passif » (le peloton du Tour de

France), qui reproduirait tout simplement la composition et le rendement des grands indices boursiers, comme le S&P 500. L'aspect automatique de l'opération permettrait à une très petite équipe de superviser le fonds, et donc de prélever des frais annuels inférieurs de 80 à 90 % à ceux que comportent les fonds communs de placement, gérés par une équipe d'analystes et de directeurs.

Sitôt diffusée, sa suggestion a été démolie. Un professionnel de Wall Street qui faisait la recension de *A Random Walk Down Wall Street* pour le quotidien financier *The Wall Street Journal* a écrit qu'il s'agissait du « plus gros déchet [qu'il ait] jamais lu ».

« Le consensus était que mon idée était folle, s'est souvenu Malkiel des années plus tard au micro de la baladodiffusion financière *Animal Spirits*. Les gens étaient persuadés qu'il fallait que des professionnels achètent et vendent des actions dans les portefeuilles des clients[23]. »

Deux ans plus tard, en 1975, John Bogle, un diplômé en économie de Princeton dont les parents avaient tout perdu dans la Grande Dépression, a créé l'ancêtre des FNB indiciels. Offert sous la bannière de Vanguard, firme d'investissement qu'il avait lui-même mise sur pied, le fonds était tout simplement composé des 500 compagnies qui formaient l'indice S&P 500.

Bogle, qui était âgé de 46 ans à l'époque, s'était fixé comme objectif d'amasser 150 millions en investissements pour lancer son nouveau fonds. Faute d'intérêt, il n'a récolté qu'un peu plus de 11 millions.

« Le lancement a été un échec, s'est souvenu Burton Malkiel. Les critiques sont venues de partout dans l'industrie. Ça a continué sans arrêt, pendant des années. Les gens ne comprenaient pas pourquoi John lançait un tel fonds. »

L'une des critiques souvent formulées était qu'acheter un FNB indiciel était « non américain », ce qui sous-entendait que les investisseurs devaient prendre des risques pour avoir des résultats excitants en Bourse, et non pas renoncer à battre le marché avant même d'avoir commencé la partie.

Le président du géant américain de gestion d'actifs Fidelity a déclaré qu'il « ne pouvait pas croire » que la majorité des investisseurs se satisferait de ne recevoir que des rendements « moyens » – une analyse empreinte de mauvaise foi, puisque obtenir des rendements moyens sur une longue période produit un enrichissement écrasant pratiquement impossible à surpasser, comme nous le verrons plus loin.

Il a fallu plusieurs années pour que des investisseurs commencent à s'intéresser aux FNB indiciels. Une fois qu'ils l'ont fait, ils ne sont plus jamais retournés en arrière.

Vanguard est aujourd'hui l'une des plus grandes sociétés de gestion de placements au monde. L'entreprise créée par John Bogle gère l'équivalent de plus de 7 000 milliards de dollars pour le compte de 30 millions d'investisseurs dans 170 pays.

Ses profits annuels sont d'à peine 7 milliards de dollars – cela revient à 1 $ de profit par 1 000 $ sous gestion. La structure de l'entreprise est conçue de manière à ce que les profits soient destinés à diminuer les frais de gestion annuels et à retourner ainsi dans les poches des investisseurs.

« Notre tâche est simple : obtenir notre juste part des profits qui nous seront généreusement offerts dans les années à venir par les entreprises que nous possédons, écrit Bogle dans son livre, *The Little Book of Common Sense Investing*[24]. *L*e FNB indiciel est le seul investissement qui puisse nous garantir d'atteindre ce but. »

Durant sa longue vie, John Bogle, décédé en 2019 à l'âge de 89 ans, a souvent mis en garde les investisseurs qui seraient tentés d'apporter des changements à leur portefeuille afin de le rendre plus performant et de permettre à leur argent de croître plus rapidement.

« Ne pensez pas que vous en savez plus que le marché ; personne n'en sait plus, a-t-il écrit. Et n'agissez pas en fonction d'idées que vous croyez être les

vôtres, mais qui sont probablement partagées par des millions d'autres personnes. »

Warren Buffett compte parmi les plus grands admirateurs de Bogle et ne rate jamais une occasion de souligner qu'il a révolutionné l'industrie de la finance. « Si jamais une statue était érigée pour honorer la personne qui a le plus fait pour aider les investisseurs, le choix devrait sans conteste se porter sur John Bogle[25]. »

Quant au livre *A Random Walk Down Wall Street* de Burton Malkiel, il en est aujourd'hui à sa douzième édition. Depuis sa parution, en 1973, l'indice S&P 500 a connu une hausse de plus de 12 000 %, incluant les dividendes. Un investisseur qui aurait investi 10 000 $ dans un fonds suivant le S&P 500 le jour du lancement du livre se retrouverait aujourd'hui avec un portefeuille de 1,2 million de dollars. Tout cela en restant bien assis sur son derrière et en ne faisant rien d'autre que laisser le marché travailler pour lui.

Après un demi-siècle à contribuer à populariser les FNB indiciels, Burton Malkiel est plus que jamais convaincu que les investisseurs autonomes et professionnels devraient placer leur argent dans ces produits financiers.

« Plus les frais payés par les investisseurs sont bas, plus ils vont avoir d'argent dans leurs poches, a dit Malkiel. J'en suis convaincu. John Bogle avait coutume de dire : "Dans le monde de l'investissement, vous obtenez ce pour quoi vous ne payez pas", et je suis plus que jamais d'accord avec lui[26]. »

Se faire connaître

Au Québec, l'un des premiers à réaliser le potentiel qu'offraient les FNB indiciels est un investisseur et gestionnaire de portefeuille du nom de Richard Morin.

En 1991, Richard Morin a investi dans le premier FNB indiciel offert au pays – et au monde –, le Toronto Index Participation Security ou TIPS.

Trente ans plus tard, il n’a toujours pas vendu ce placement.

« Je ne vends jamais rien dans mon portefeuille », m’explique-t-il, le sourire aux lèvres, assis à sa terrasse sur le toit de son condo, qui offre une vue sur le mont Royal et le centre-ville de Montréal.

Grand et mince, avec un visage aux traits anguleux qui rappellent ceux de l’acteur Robert Redford, Richard Morin est né à Val-d’Or. Déménagée à Boucherville quelques années plus tard, sa famille s’accrochait de peine et de misère au premier échelon de la classe moyenne. Son père travaillait comme gérant dans une firme de prêts à risque – Household Finance –, depuis rachetée par HSBC : il prêtait de l’agent à des clients que la banque refusait.

« Le client typique de mon père, c’était quelqu’un qui voulait 200 $ pour s’acheter une télévision, dit-il. S’il ne remboursait pas, on devait aller saisir la télévision chez le client. Mon père haïssait sa *job*, mais ça payait les factures, et ça lui a donné une bonne retraite qui lui a permis de jouir de la vie. »

Alors qu’il terminait une maîtrise en administration des affaires à l’Université McGill, Richard a aperçu une annonce sur un babillard pour un poste de stagiaire à la Bourse de Montréal. Il a envoyé sa demande d’emploi, et a été embauché.

« Je ne connaissais rien de la finance. Cette petite annonce a changé ma vie. »

Richard a travaillé pendant 11 ans pour la Bourse de Montréal. Plus tard, il a accepté d’aller diriger la Bourse de l’île Maurice et a mis sur pied une Bourse régionale en Afrique de l’Ouest, à Abidjan, avant d’accepter le poste de PDG de la Bourse du Pakistan, où il a habité et travaillé pendant près de deux ans.

Sur une population de 210 millions de personnes, le Pakistan comptait à peine 250 000 investisseurs, a réalisé Richard. De génération en génération, l'élite du Pakistan s'appropriait la richesse.

« La Bourse du Pakistan était un énorme défi en matière de protection des investisseurs. Une poignée de firmes de courtage dominaient le marché. Notre tâche était de démocratiser le placement en Bourse. On l'a fait entre autres en lançant le premier FNB de l'histoire du pays et en bonifiant le fonds de protection des investisseurs. »

C'est lors d'une randonnée dans les Alpes suisses, dans les années 1990, que Richard a eu l'idée de créer une firme québécoise de gestion de portefeuille qui n'investirait que dans des FNB indiciels.

Peu de gens connaissaient les FNB à l'époque, et il lui a fallu plusieurs années pour réaliser son rêve. Il s'est d'abord associé au financier Jean-Luc Landry, avec qui il a fondé la firme de gestion de portefeuille Landry-Morin. Richard Morin a finalement décidé de quitter la firme après avoir constaté que la gestion active, avec laquelle il était en désaccord, y prenait de plus en plus de place.

Richard Morin est aujourd'hui président d'Archer gestion de patrimoine, une firme montréalaise qui n'utilise que les FNB indiciels pour constituer des portefeuilles diversifiés et fiscalement optimaux. Avec ses six conseillers, elle sert approximativement 400 clients, et possède un actif de près de 150 millions de dollars.

« Notre client moyen a un portefeuille de 400 000 $ environ, que l'on met à 100 % dans des FNB d'actions et d'obligations, selon le profil qu'on détermine ensemble, dit Richard Morin. Il faut qu'il y ait un bon *fit*. Il nous arrive de poliment refuser des clients parce qu'ils ont une autre vision que la nôtre, et je sais qu'ils ne seront pas heureux chez nous. »

La firme prélève des frais de gestion qui vont de 0,50 % à 1,25 % par année et qui diminuent en fonction de la taille du portefeuille – c'est près de la

moitié de ce qu’exige habituellement l’industrie de la gestion active au Canada.

La difficulté des firmes comme Archer, dit Richard Morin, est de se faire connaître. Dans une industrie qui carbure au volume, les grandes institutions financières font beaucoup de publicité et accaparent la majorité du marché.

« L’investisseur moyen n’a aucune idée que des firmes comme la nôtre existent », dit-il.

GESTION ACTIVE C. GESTION PASSIVE

La gestion active d’un portefeuille implique une intervention humaine : l’investisseur (ou une personne agissant en son nom) achète et vend des placements boursiers afin d’atteindre un objectif donné, comme une croissance rapide, une plus grande stabilité dans les tempêtes boursières, etc. Dans la gestion passive, c’est le marché qui est aux commandes : une fois la composition du portefeuille choisie, l’investisseur (ou la personne qui s’occupe de ses placements) n’a plus qu’à suivre le cours de ses placements. Notons que posséder un FNB indiciel ne renvoie pas nécessairement à une gestion passive : bien des investisseurs achètent et vendent des FNB indiciels en fonction de ce qu’ils croient que le marché va faire, un comportement associé à de moins bons rendements à long terme.

Timide percée au Canada

Les FNB sont plus populaires que jamais, et leur taille augmente chaque année. Depuis 10 ans, au Canada, les FNB ont connu une croissance de 323 % des actifs investis, contre une croissance de 156 % pour les fonds de

gestion active, qui incluent les fonds communs de placement, selon la firme canadienne PWL Capital[27].

Même s'ils sont en forte croissance, les FNB n'accaparent encore que 13 % des actifs totaux sous gestion au Canada, alors qu'ils dépassent les 40 % aux États-Unis.

Pourquoi les Américains ont-ils pris le virage avant nous ?

Ian Gascon, président de la firme montréalaise Placements Idema, qui gère pour ses clients des portefeuilles de fonds négociés en Bourse à faibles coûts, estime que le plus grand frein à l'adoption de FNB au Canada est la structure du marché.

« Ici, l'industrie du placement est dominée par de grosses institutions financières qui n'ont pas intérêt à ce que tous les actifs migrent vers des solutions à très faible coût, m'explique-t-il. Un fonds commun de placement avec des frais de 2,5 % par année est beaucoup plus rentable pour l'institution qu'un FNB qui rapportera 0,2 %, alors les FNB ont tendance à être proposés moins souvent aux clients. »

Pourquoi ce système perdure-t-il ?

Je crois que la plupart des gens ne savent pas comment ni combien ils paient leur conseiller financier ou leur gestionnaire de portefeuille. Beaucoup ne s'y intéressent tout simplement pas.

Et même si l'investisseur moyen en venait à l'apprendre, qu'est-ce qu'il pourrait faire ? Changer d'institution, pour se retrouver dans une situation semblable ?

Je crois que les choses bougent lentement parce qu'on a aussi ce désir de tomber sur un gestionnaire très talentueux. Une personne qui sera capable de transformer le plomb en or et de battre les grands indices boursiers pendant des décennies, ou encore de protéger notre portefeuille lors des chutes du marché. L'industrie de la gestion d'actifs est passée maître dans l'art de nous

faire miroiter ce scénario, et de nous convaincre qu'elle obtient des rendements plus élevés qu'ils ne le sont en réalité (il en sera question au chapitre 8).

Ce n'est pas une réaction irrationnelle. Et si le professionnel avec lequel nous faisons affaire réussit à nous convaincre d'éviter de vendre nos placements lors d'une tempête boursière, ou s'il nous incite à épargner et à investir davantage, il peut nous donner un sacré coup de pouce.

Or, les sommes prélevées sur nos placements, souvent pendant des décennies, n'ont plus lieu d'être, et sont de plus en plus souvent dénoncées. Elles sont un legs d'une autre époque, où la finance était un *boys club* qui carburait au manque de choix et de connaissances financières du client.

« Le client se fait exploiter dans notre secteur, et pas seulement par les conseillers en placement, déplore l'investisseur milliardaire montréalais Stephen Jarislowsky dans son livre *Dans la jungle du placement*. Tous cherchent à faire le plus d'argent possible au détriment du client, notamment en lui faisant payer les frais les plus élevés possible. S'il y avait moins de cupidité et plus de professionnalisme dans ce secteur, tout le monde y gagnerait[28]. »

Les FNB sont-ils dangereux ?

Incarnant le dicton selon lequel la meilleure façon de tuer son chien consiste à dire qu'il a la rage, plusieurs professionnels de la finance mettent en garde leurs clients : tenez-vous loin des FNB, ils sont si populaires qu'ils sont très risqués ! Ils provoquent la distorsion du marché ! Ce sont des outils de spéculation !

Ils vont souligner, par exemple, que l'offre en FNB est devenue étourdissante et qu'il est difficile pour une personne non initiée de s'y retrouver, tout en évitant de dire que le processus de sélection d'un FNB

indiciel peut être très simple, comme cela sera expliqué plus loin dans ce livre.

Ils vont ensuite insister sur le fait que certains FNB sont « dangereux », car ils sont bâtis autour de « l'effet de levier » qui décuple les hausses et les baisses du marché, ou encore qu'ils contiennent des « contrats dérivés ». Tout cela sans préciser que ces FNB spécialisés ne sont utilisés que par une tranche infime des investisseurs.

Des critiques dans l'industrie ont aussi affirmé qu'investir dans les FNB indiciels était risqué, car leur valeur fluctue rapidement. Certaines années, les FNB qui suivent les indices S&P/TSX ou S&P 500 peuvent gagner ou perdre 20 % ou 30 % de leur valeur, voire plus.

Ce que ces critiques évitent de dire, c'est que les FNB indiciels auxquels ils font référence sont composés à 100 % d'actions : bien sûr que leur valeur va fluctuer ! Personne ne recommanderait à un investisseur conservateur qui craint les chutes boursières d'investir dans un portefeuille composé uniquement d'actions : un tel investisseur devrait avoir une bonne partie de ses actifs dans des obligations, ce qui sera expliqué au prochain chapitre.

Je vois d'ici les gestionnaires de portefeuille et les conseillers en placement trépigner dans leur fauteuil.

« Parfait ! répondent-ils. Nos fonds communs et nos portefeuilles d'actions battent rarement les indices. Mais ce n'est pas ce que nos clients nous demandent ! Ils veulent surtout bien dormir la nuit et éviter d'avoir de grosses pertes quand les marchés commencent à chuter. C'est à cela que nous excellons. »

C'est un argument attrayant, et la firme new-yorkaise d'information financière S&P Global l'a analysé pour la première fois il y a quelques années.

Après avoir examiné plus d'un millier de fonds communs gérés activement sur une récente période de 14 ans, les chercheurs ont conclu que 80 % des fonds communs américains et 65 % des fonds communs européens avaient vécu davantage de volatilité que les secteurs boursiers dans lesquels ils investissent[29].

Et si les FNB indiciels sont si risqués et dangereux, il faut croire que la nouvelle ne s'est pas rendue jusqu'aux oreilles de Warren Buffett. Dans son testament, le milliardaire d'Omaha a demandé à ses exécuteurs d'investir la majorité des fonds qu'il laissera à son épouse dans un FNB indiciel Vanguard qui suit le S&P 500[30].

Que nos placements prennent la forme de fonds communs ou de FNB indiciels, ils sont majoritairement composés de deux grandes catégories d'actifs : les actions et les obligations. Agissant un peu comme le yin et le yang de notre portefeuille d'investissements, ces actifs ont comme double rôle de nous enrichir et de faire en sorte que l'on reste sain d'esprit quand une tempête boursière malmène nos placements. Il en sera question au chapitre suivant.

CHAPITRE 4

Actions et obligations

Laissez tout vous arriver
La beauté comme la terreur
Continuez à avancer
Aucun sentiment n’est définitif.

– Rainer Maria Rilke, poète et romancier autrichien

Au bout du fil, un ami d’enfance voulait me convaincre d’aller le rencontrer dans une tour dorée du centre-ville de Montréal.

« Nous allons parler de tes finances », m’avait-il dit.

La suggestion m’avait fait sourire ; je n’avais pas de finances. J’avais 20 ans, j’étudiais à l’université et je travaillais à temps partiel dans une boutique de plein air pour payer mon loyer. Mon seul budget était consacré à la bière.

Fraîchement embauché par la firme London Life (depuis devenue Canada Vie), mon ami cherchait à développer sa clientèle. Surtout parce que j’étais mal à l’aise de lui dire non, j’ai accepté son offre.

Il était vêtu d’un complet cravate quand il m’a reçu quelques jours plus tard, dans une vaste salle de conférence déserte qui surplombait l’avenue McGill College, baignée de la lumière du soleil couchant. « Cette rencontre est absurde, ai-je pensé. C’est moi qui devrais lui poser des questions sur ses finances, pas le contraire. »

Au bout d’une heure de discussion, mon ami m’a dit : « Nicolas, je pense que la meilleure chose à faire serait de t’ouvrir un REER. Tu pourrais cotiser 25 $ par mois. »

Heureux de sentir que la rencontre tirait à sa fin, j'ai répondu par l'affirmative.

Il a glissé vers moi un dépliant.

« Quel fonds veux-tu acheter dans ton REER ? Nous avons un fonds d'actions canadiennes qui… »

Je l'ai arrêté net.

« Je ne veux pas perdre un sou, lui ai-je dit. Pas. Un. Sou. »

Mon ami a donc investi mes 25 $ par mois dans un fonds du marché monétaire, un fonds très sécuritaire, mais dont le rendement est si faible qu'il ne couvre même pas l'inflation. Une fois les frais de gestion annuels de plus de 2 % de la valeur de mon portefeuille prélevés par la London Life, je m'appauvrissais au lieu de m'enrichir.

Je suis content d'avoir ouvert mon REER – que j'administre aujourd'hui moi-même. Mais je réalise qu'à 20 ans, mon ami n'avait pas les connaissances nécessaires pour me conseiller.

S'il les avait eues, sa réponse aurait été quelque chose comme : « Nicolas, tu es jeune. Tu as peut-être 70 ans devant toi. Tu peux te permettre d'ignorer la volatilité de la Bourse parce que ton horizon est tellement loin. Tu devrais surtout investir dans des fonds d'action, et ajouter de l'argent chaque mois, sans porter attention à ce que fait le marché. »

Les actions

Ce que mon ami aurait dû me dire, c'est qu'un portefeuille équilibré contient au moins deux composantes : des actions et des obligations.

Une action représente un titre de propriété d'une entreprise. Un investisseur qui achète une action possède une partie de cette entreprise. De fait, une partie des profits lui revient.

La valeur d’une action reflète l’état financier de l’entreprise, et comme les investisseurs s’intéressent à l’avenir, le prix de l’action tient compte du potentiel de profit d’une entreprise dans le futur.

Il est possible d’acheter une action et de la revendre le jour même. Ceux qui le font pratiquent la spéculation en séance (*day trading*, en anglais). Des livres, des cours, des séminaires : tout un écosystème en ligne existe pour enseigner à faire de l’argent en spéculant en séance. Et vous avez probablement un voisin ou un neveu qui jure de faire fortune de cette façon.

Malheureusement, les études réalisées sur la spéculation en séance concluent que cette activité est plus risquée que de jouer à la roulette au casino[31].

EN BOURSE DEPUIS 1602

On associe souvent les marchés boursiers à l’économie moderne, mais ces derniers étaient en fonction des siècles avant que voient le jour le plastique, le transistor et l’électricité.

C’est au début du 17e siècle, à Amsterdam, qu’a été fondé le premier marché au monde où les gens pouvaient acheter et vendre des actions. La première entreprise à fonctionner selon ces normes était la Compagnie néerlandaise des Indes orientales, qui allait devenir une des compagnies commerciales les plus puissantes du monde pendant près de 200 ans.

À l’époque, le transport par bateau entre l’Asie et l’Europe était lucratif, mais risqué : les navires qui revenaient engendraient des profits, mais plusieurs ne revenaient jamais, décimés par des tempêtes, des maladies ou des pirates. L’idée de fonder une entreprise à actions était de répartir le risque – et les profits – de tels voyages entre plusieurs actionnaires.

Dirck van Os, l’un des marchands les plus riches d’Amsterdam, a cofondé l’entreprise en août 1602. Durant son premier mois d’existence, 1 143 personnes sont devenues actionnaires : il s’agit de la première introduction en Bourse au monde. À

> l’époque, les investisseurs se rendaient directement à la maison de van Os, située dans une rue étroite de ce qui est aujourd’hui le *Red Light District* d’Amsterdam, pour acheter et vendre des actions de l’entreprise. Les transactions ont par la suite eu lieu au tout nouvel immeuble de la Bourse d’Amsterdam, la première Bourse moderne à intégrer les éléments que l’on connaît aujourd’hui, comme un volume élevé de transactions quotidiennes, de même que la liberté de spéculer.

Au-delà de la spéculation en séance, bien des gens achètent des actions pour les garder quelques mois et les revendent ensuite.

Mais les transactions plus fréquentes augmentent-elles les rendements ?

Non ! Au contraire, elles les diminuent. Plusieurs études ont démontré que la fréquence des transactions est inversement proportionnelle aux rendements. Une analyse réalisée auprès de plus de 65 000 investisseurs aux États-Unis a ainsi révélé que ceux qui étaient très actifs sur les marchés ont obtenu des rendements deux fois moins élevés que ceux qui l’étaient peu[32].

Bref, notre portefeuille est comme un pain de savon : il rapetisse chaque fois qu’on y touche.

La meilleure façon d’optimiser nos rendements en Bourse est de laisser nos actions travailler pour nous pendant des années – idéalement des décennies.

Historiquement, les marchés boursiers nord-américains sont en hausse près de 7 années sur 10. Oui, 3 années sur 10, les détenteurs d’actions s’appauvrissent. Mais, à long terme, les chances ont été largement en leur faveur.

Pourtant, d’une semaine à l’autre, d’un mois à l’autre, et même d’une année à l’autre, la direction du marché est impossible à prévoir. La Bourse de Toronto peut grimper de 22 % une année, chuter de 9 % l’année suivante, connaître une hausse de 14 % l’année d’après, et ainsi de suite.

Pour comprendre la relation entre l'économie et le marché boursier, imaginez que la Bourse est comme un chien très excité, attaché au bout d'une longue laisse tenue par son maître, et qui fouine dans toutes les directions au hasard.

Imaginez que le propriétaire du chien, qui représente l'économie dans cet exemple, se trouve dans le Vieux-Montréal, et marche vers le Stade olympique. D'une seconde à l'autre, le chien peut filer à droite ou à gauche : ses mouvements sont impossibles à prévoir avec précision.

À long terme, toutefois, sa direction n'est pas un grand mystère : tout comme son maître, le chien se dirige vers le nord-est à une vitesse d'environ 4,5 km à l'heure.

INVESTIR SA MISE DE FONDS ?

Est-ce une bonne idée d'investir en Bourse de l'argent que l'on compte utiliser comme mise de fonds pour l'achat d'une maison ? Si vous pensez avoir besoin de retirer de l'argent d'ici cinq ans, vous ne devriez pas l'investir dans les marchés boursiers. Si vous le faites, vous courez le risque de devoir effectuer votre retrait pendant ou après une panique boursière, alors que la valeur de vos placements a diminué. Avec un horizon aussi court, mieux vaut garder l'argent comptant dans un simple compte d'épargne.

L'investisseur Ralph Wanger, à qui l'on doit l'analogie du maître et du chien en laisse pour expliquer la relation entre l'économie et le marché boursier, conclut : « Ce qui est étonnant, c'est que presque tous ceux qui suivent le marché semblent avoir l'œil fixé sur le chien, et non sur le propriétaire du chien[33]. »

Les obligations

Parce que la tolérance à la volatilité des marchés boursiers a ses limites, un portefeuille équilibré est composé d'au moins une autre catégorie d'actifs : les obligations.

Acheter une obligation, ce n'est ni plus ni moins que prêter de l'argent à un emprunteur, soit un gouvernement ou une entreprise, qui s'engage à nous remettre cette somme dans le futur, avec intérêts.

Dans ce domaine, la qualité de l'emprunteur est importante. Les obligations considérées comme étant parmi les plus sûres sont celles qui sont émises par les gouvernements des pays développés, dont le Canada et les États-Unis. Elles sont dites sûres parce que, contrairement aux entreprises, les gouvernements ont le pouvoir de taxation, et peuvent donc percevoir les sommes nécessaires à leur fonctionnement.

Les obligations génèrent un revenu fixe, versé sous forme d'intérêts en argent comptant à leur détenteur. Les obligations les plus stables sont celles qui représentent les prêts les plus courts : pour les obligations du gouvernement, il s'agit de celles ayant une maturité d'un à cinq ans (il sera question des meilleurs choix de FNB contenant des obligations au chapitre 8).

Comme elles sont garanties par le gouvernement, les obligations sont moins risquées, et par conséquent offrent généralement de moins bons rendements que les actions.

Pour cette raison, bien des investisseurs croient que les obligations ne servent à rien, qu'elles ne visent pas à nous enrichir. Or, posséder des obligations nous permet de laisser nos actions travailler en paix – c'est là leur plus grand avantage.

Lors d'une chute brutale de la Bourse, les obligations « plates » ont moins tendance à fluctuer que les actions, et peuvent nous aider à rester calmes en

agissant comme une ancre qui stabilise notre bateau. Elles gardent aussi leur valeur et protègent nos actifs durant une période de déflation, c'est-à-dire où le prix des biens diminue, comme cela est arrivé quelques fois au cours du dernier siècle.

Comme le dit un vieil adage : « On achète des actions pour bien manger ; on achète des obligations pour bien dormir. »

NON, NOTRE CELI NE SERT PAS À ALLER AU COSTA RICA CET HIVER

Pour certains, ce sont des ongles sur un tableau noir qui les font grincer des dents. Pour d'autres, le bruit de la fraise du dentiste. Pour moi, c'est d'entendre une variation sur la phrase : « Je vais au Costa Rica cet hiver, je vais prendre l'argent dans mon CELI. »

Non. NON ! Notre compte d'épargne libre d'impôt (CELI) ne sert pas à voyager au soleil ! Encore moins à rénover la cuisine ou à changer de télé. Notre CELI est notre paradis fiscal personnel, et nous lui devons tout notre respect.

Le CELI n'est pas un compte bancaire dans lequel on pige. C'est un abri fiscal dans lequel on investit. Ce n'est pas tous les jours que notre gouvernement nous autorise à investir jusqu'à 81 500 $ (au moment où j'écris ces lignes) en nous donnant un congé d'impôt total et perpétuel sur les rendements qui en découleront.

Une fois l'argent déposé dans notre CELI, c'est à nous de choisir comment nous voulons le placer. Il peut servir à acheter des actions, des obligations, des FNB indiciels… La beauté du CELI, c'est que les sommes que nous allons en retirer un jour ne seront pas ajoutées à notre revenu, donc pas imposées. Par exemple, si nous achetons pour 100 $ d'un FNB d'actions en utilisant notre CELI, et que nous les revendons des années plus

tard pour 200 $, ce 200 $ nous appartient à 100 %. L'impôt n'en prendra pas un sou.

Le CELI est parfait pour faire grossir nos placements à long terme. C'est dans notre CELI que l'on a avantage à acheter des FNB qui suivent des actions canadiennes, américaines ou internationales, parce que ce sont les actions qui ont le plus de chances de croître sur une longue période.

Une personne de 20 ans qui placerait l'équivalent de 15 $ par jour dans son CELI, l'investirait dans le marché boursier canadien et obtiendrait le rendement historique moyen et se retrouverait avec près de 100 000 $ à l'âge de 30 ans, 335 000 $ à 40 ans, 900 000 $ à 50 ans et 2,2 millions à 60 ans. Tout ça avec 15 $ par jour, et rien d'autre !

Et si cette personne vivait de son CELI à la retraite, ses revenus seraient nuls aux yeux des gouvernements. Non seulement elle ne paierait aucun impôt, mais elle aurait droit au plein montant des aides à la vieillesse.

Oui, allez au Costa Rica cet hiver. Mais si vous n'êtes pas retraité, économisez pendant quelques mois pour vous l'offrir. Ôtez vos doigts de votre CELI !

Actions et obligations

Comment répartir ses actifs entre les actions et les obligations ?

Une bonne méthode pour préparer son portefeuille d'actions et d'obligations à faire face aux inévitables tempêtes consiste à évaluer notre tolérance à la baisse de valeur de nos placements.

Cet exercice n'est pas parfait, car il y a bien sûr une différence entre imaginer une chute en pourcentage et vivre une chute en dollars. L'idée d'une baisse de 20 % d'un portefeuille de 500 000 $ peut sembler tolérable, mais voir la valeur de ce portefeuille chuter de 100 000 $ peut être alarmant,

alors qu'il s'agit de la même chose. Surtout qu'une chute boursière épique peut signifier que l'économie vit une crise et que notre emploi est menacé.

Il n'y a sans doute rien de plus stressant que la perspective de voir nos placements et notre chèque de paie disparaître en même temps ! (Quoique tout n'est pas perdu : c'est après avoir vu ses importants revenus d'emploi à la Bourse de Paris disparaître lors du krach de 1882 qu'un agent de change nommé Paul Gauguin a démissionné pour se consacrer à sa nouvelle passion, la peinture.)

Je peux tolérer une baisse de __ % de mon portefeuille dans l'optique de générer des rendements à long terme plus généreux	Pourcentage de mon portefeuille alloué aux obligations
40 %	10 %
35 %	20 %
30 %	30 %
25 %	40 %
20 %	50 %
15 %	60 %

Dans son livre *The Little Book of Common Sense Investing*[34], John Bogle, le fondateur de la firme de fonds d'investissement Vanguard, dit qu'une bonne approche est de commencer sa réflexion avec un ratio de 50 % d'ac- tions et de 50 % d'obligations. On peut ensuite ajuster cette cible jusqu'à 75/25 en faveur des actions et jusqu'à 25/75 en faveur des obligations, selon que l'on soit plus à l'aise avec les hausses et les baisses des marchés, ou bien que l'on veuille prioriser la stabilité.

De façon plus précise, John Bogle suggère une allocation actions/obligations de 80/20 pour les plus jeunes investisseurs, et de 70/30 pour les investisseurs en milieu de carrière. Quant à ceux qui amorcent leur retraite et qui commencent à retirer de l'argent de leurs placements, Bogle propose une

allocation de 60/40 pour les jeunes retraités, et de 50/50 pour les retraités plus âgés.

Aussi, les investisseurs qui ont un régime de retraite offert par leur employeur doivent tenir compte de cet actif dans le calcul des risques qu'ils jugent acceptables. L'assurance de recevoir plus tard les paiements de ce régime retire une part d'incertitude quant à nos revenus futurs, et agit un peu comme des obligations dans un portefeuille équilibré. Cela peut permettre aux investisseurs de choisir des placements plus volatils, autrement dit qui contiennent une plus forte proportion d'actions.

Si vous avez du mal à choisir le ratio actions/obligations pour votre portefeuille, n'ayez crainte : John Bogle, qui avait une valeur nette de plus de 80 millions à la fin de sa vie, était aussi déchiré par la question.

EST-CE QUE JE PEUX INVESTIR MÊME SI J'AI DES DETTES ?

Cela dépend de leur nature et du taux d'intérêt qui leur est associé. Avoir une dette hypothécaire de taille raisonnable (pas plus de 2,5 fois les revenus annuels de notre ménage avant impôt) ne devrait pas nous empêcher d'investir. En revanche, la personne qui a des dettes de carte de crédit devrait les rembourser avant d'investir, car non seulement elle ne s'enrichit pas, mais elle enrichit l'émetteur de sa carte de crédit en lui payant des intérêts !

« Mon propre portefeuille contient environ 50 % d'actions et 50 % d'obligations, a-t-il écrit à l'âge de 87 ans, deux ans avant son décès. Je suis à l'aise avec cette allocation. Mais je confesse que la moitié du temps, je m'inquiète d'avoir une trop grosse proportion d'actions, et l'autre moitié du

temps, de ne pas en avoir assez… Finalement, nous sommes tous des êtres humains, nous avançons dans un brouillard d'ignorance, et nous nous fions à notre gros bon sens afin d'établir un équilibre dans notre allocation d'actifs[35]. »

J'ai 46 ans de moins que Bogle en avait à son décès, alors le fait de vivre davantage de volatilité que lui ne me pose aucun problème. J'essaie de gérer les actifs de ma famille selon la formule 75 % d'actions et 25 % d'obligations. Je veux augmenter mes probabilités de croissance à long terme tout en m'assurant que mon portefeuille conserve une partie de sa valeur lorsque nous traversons des chutes boursières.

L'important n'est pas de trouver l'allocation parfaite. L'important est de trouver l'allocation avec laquelle nous sommes à l'aise.

DOIS-JE INVESTIR SI JE CONTRIBUE À UN RÉGIME DE RETRAITE ?

Bien des gens ayant des régimes de retraite solides, les travailleurs de la fonction publique, par exemple, peuvent se demander s'il est nécessaire d'épargner et d'investir en plus de ce qui est automatiquement déduit de leur paie. La réponse à cette question est oui, et voici pourquoi.

On connaît tous quelqu'un qui voudrait quitter son emploi à 60 ans (ou à 55 ans, ou à 50 ans…) mais qui ne peut le faire, car il est « menotté » par les contraintes de son régime de retraite. Ceux qui vivent cette expérience tendent à ne pas être très heureux de leur sort… En contrepartie, si nous avons économisé et investi une partie de notre salaire et que nos placements nous le permettent, nous aurons le loisir de quitter notre emploi au moment voulu pour ensuite travailler à mi-temps, changer de domaine, prendre une retraite hâtive, etc. Vu sous cet angle, ne pas épargner et ne pas investir, c'est bien

> plus que laisser passer une façon de nous enrichir : c’est laisser à d’autres le soin de déterminer la façon dont nous passons nos journées.

La carte et le territoire

Nous familiariser avec les faits énoncés jusqu’ici dans ce livre est important pour apprendre à bien investir. Mais connaître ces informations ne fait pas automatiquement de nous de bons investisseurs, de la même manière que connaître une carte géographique ne fait pas de nous des aventuriers.

C’est que nos émotions se mettent à galoper comme des chevaux sauvages lorsqu’il est question de nos placements financiers. Pour tout dire, c’est ce qui m’a poussé à m’intéresser à l’investissement il y a plus d’une décennie, et c’est ce qui m’a incité à écrire ce livre.

On pense qu’on parle d’argent quand on parle d’investissement. En réalité, on parle de doute, d’espoir, de plaisir, de regrets, de peur, du regard des autres, de sécurité, d’ego… C’est ce qui rend ce sujet si fascinant.

L’aspect le plus important pour nos rendements futurs est sans contredit notre comportement. C’est le sujet des chapitres qui suivent, à commencer par une question en apparence inusitée : pourquoi les médecins investissent-ils si mal ?

CHAPITRE 5

Rouler à 200 km/h sur l’autoroute

La simplicité peut être plus difficile que la complexité : vous devez travailler dur pour que votre pensée soit claire et simple.

– Steve Jobs, cofondateur d’Apple

Si je vous demandais de nommer une profession qui permet de s’enrichir, il y a de bonnes chances que vous répondiez « médecin » assez rapidement.

Tout le monde sait que les médecins omnipraticiens gagnent bien leur vie, et c’est plus vrai encore pour les médecins spécialistes.

Je vais vous dévoiler un secret : bien des médecins ne sont pas riches pour autant.

Ils ne s’enrichissent pas parce qu’ils ne sont pas de bons investisseurs.

Au Canada, le travailleur moyen prend sa retraite à 62 ans. Pour les médecins – responsables à 100 % de financer leur propre retraite –, la moyenne se situe à 68 ans. Pour les médecins spécialistes, elle est à… 72 ans.

Je ne doute pas que bon nombre d’entre eux restent au travail parce qu’ils sont valorisés et motivés par leur carrière, et aussi parce qu’ils ont commencé à travailler plus tard que la plupart des gens. Mais si plusieurs médecins ne peuvent pas partir, c’est également parce qu’ils ne sont pas suffisamment riches.

> L’efficacité du marché sert les ignorants – et contrarie les plus doués.
>
> – Jonathan Clements, auteur financier

Une amie médecin dont les finances allaient mal après un divorce m’a un jour affirmé qu’elle savait comment investir. « Si j’ai vraiment besoin d’argent, m’a-t-elle confié, je vais acheter des actions de compagnies de biotechnologie. Je suis dans le domaine, donc ça va être assez simple. »

J’ai eu beau lui expliquer que spéculer sur des actions de biotechnologie était tout sauf un plan d’investissement, rien n’y faisait. Elle m’écoutait poliment, mais j’étais loin de la convaincre.

L’auteur financier et ex-mandataire en valeurs mobilières américain Dan Solin a examiné des milliers de portefeuilles d’investissement au fil de sa carrière. « Les pires que j’ai vus, écrit-il, étaient ceux détenus par des médecins et des dentistes. »

Pourquoi ? Dan Solin note que le fait que ces professionnels gagnent beaucoup d’argent les incite à croire qu’ils sont capables de choisir des gestionnaires qui sauront multiplier leur épargne et se charger de financer leur retraite[36].

Les personnes qui réussissent bien dans la vie ont tendance à voir les marchés financiers comme des instruments censés reconnaître et récompenser leur supériorité. « Les hommes sont comme les chiffres : ils n’acquièrent de valeur que par leur position », disait Napoléon. Avoir un poste bien en vue confère toutes sortes de privilèges, mais être un bon investisseur n’en fait pas partie.

En fait, les gens très intelligents sont souvent de mauvais investisseurs. Ce phénomène a été étudié par la journaliste financière Eleanor Laise, qui a

suivi pendant 15 ans les rendements en Bourse du groupe d'investissement de l'organisation Mensa, dont les membres possèdent un quotient intellectuel de 132 ou plus, ce qui élimine 98 % de la population mondiale.

Les brillants investisseurs de Mensa qui avaient comme mission de sélectionner des investissements épatants ont obtenu des rendements de 2,5 % par année sur leurs placements, alors que l'indice S&P 500 a connu une croissance de 15,3 % par année durant la période étudiée[37].

L'investisseur milliardaire américain Charlie Munger résume les choses ainsi : « Les gens ont l'impression que tout individu brillant et travaillant peut devenir un investisseur incroyable s'il y met le temps et l'énergie. Je crois que tout individu brillant peut réussir à bien investir et à éviter certains pièges. Mais je ne crois pas que tous puissent devenir des investisseurs incroyables, comme je ne crois pas que tous puissent devenir des joueurs d'échecs incroyables[38]. »

S'enrichir rapidement

Pourtant, il arrive que des investisseurs fassent de bons coups, et voient les dollars s'accumuler rapidement dans leur compte d'investissement.

C'est pour cette raison que j'aimerais dédier ce chapitre aux meilleurs. À ceux qui ont choisi des actions qui « battent » le marché. Qui ont réussi à transformer 15 000 $ en 45 000 $, ou 150 000 $ en 450 000 $, et qui n'ont pas attendu d'avoir des cheveux gris pour y arriver.

Merci d'avoir lu ce livre jusqu'ici. Ça n'a pas toujours dû être amusant.

Si c'est votre cas, je vous suggère, à moins que ce ne soit déjà fait, de calculer la performance de votre portefeuille. Des amis à moi qui croyaient avoir mieux fait que le marché depuis des années ont eu une surprise lorsqu'ils ont effectué ce calcul : ils n'avaient pas battu les indices boursiers. Ils accordaient dans leur esprit un poids disproportionné à leurs bons coups, et minimisaient leurs coups moyens et désastreux.

J’utilise le site Portfolio Visualizer pour faire ce calcul. Dans l’option « *Backtest Portfolio* », on peut entrer le nom des entreprises dont on possède des actions, choisir une date de début, et ensuite comparer notre performance à celle des indices de référence.

Cet exercice met en lumière une vérité importante des placements boursiers : le succès ne s’y calcule pas en années. Il se calcule en décennies.

Tout le monde veut voir une hausse immédiate de la valeur de ses placements. Et si on arrive à battre le marché, on en conclut qu’on avait « raison ».

Mais avoir du succès en investissement n’a rien à voir avec le fait d’avoir raison pendant quelques mois, ou pendant quelques années.

« Si vous voulez atteindre vos objectifs financiers à long terme, écrit l’auteur financier Jason Zweig, vous devez avoir raison de façon durable et constante tout au long de votre vie d’investisseur. »

Jason Zweig donne l’exemple d’un automobiliste qui veut se rendre dans une ville située à 200 kilomètres. « Si je roule à 100 km/h, il me faudra deux heures pour y parvenir. Mais si je roule à 200 km/h, je peux y être en une heure. Si je choisis la deuxième option, et que je survis, est-ce que ça veut dire que j’avais “raison” ? Que ça a “fonctionné”[39] ? »

Ce que Jason Zweig dit, c’est qu’investir dans des compagnies ou des fonds prometteurs dans le but d’avoir un rendement exaltant est un peu comme jongler avec des sacs d’or et des tronçonneuses en marche. Vous avez l’impression d’être au sommet du monde lorsque vous attrapez un sac d’or. Mais pas besoin de réfléchir trop longtemps pour comprendre que, tôt ou tard, les chances sont grandes de finir avec la lame d’une tronçonneuse en marche au creux de la paume.

L’un des plus grands investisseurs du 20e siècle était Benjamin Graham. Il a écrit *The Intelligent Investor*, publié en 1949, un best-seller encore populaire

aujourd’hui et considéré comme la Bible du monde de l’investissement. Graham a été professeur à l’Université Columbia, à New York. L’un de ses étudiants les plus brillants était un jeune homme nommé Warren Buffett.

L’une des méthodes d’investissement popularisées par Benjamin Graham était celle des « bouts de cigares ». L’idée était d’acheter les actions de compagnies qui n’étaient plus à la mode, qui n’avaient pas de grandes perspectives, et auxquels le marché avait cessé de s’intéresser.

UN GESTIONNAIRE INDÉPENDANT PEUT-IL SE SAUVER AUX SEYCHELLES AVEC NOTRE ARGENT ?

Pas si les fonds sont détenus chez un gardien de valeur. Comme le veut la loi québécoise sur les valeurs mobilières, les fonds et les actifs administrés par des gestionnaires de fonds indépendants doivent être détenus chez un gardien de valeur : au Québec, Trust Banque Nationale et Fiducie Desjardins, entre autres, proposent ce service. Bref, notre gestionnaire s’occupe des actifs contenus dans notre compte d’investissement, mais il ne détient pas notre argent et n’est pas autorisé à effectuer des retraits : seuls nous-mêmes sommes habilités à le faire.

Par conséquent, ces actions se négociaient à bas prix – trop bas, en fait, aux yeux de Graham. Sa stratégie consistait à les acheter pour presque rien, à profiter d’un peu de croissance, puis à les revendre. Investir devenait donc comme ramasser des bouts de cigares sur le trottoir. Sales et peu invitants, certains de ces bouts de cigares allaient encore être bons pour une ou deux bouffées de tabac.

La méthode des « bouts de cigares » a été employée avec succès par Warren Buffett à ses débuts. Mais elle est vite devenue désuète en raison de l'amélioration des outils d'analyse des compagnies cotées en Bourse, et les investisseurs ont cessé de l'utiliser.

Depuis, des centaines d'autres stratégies destinées à nous enrichir rapidement ont vu le jour.

L'une d'elles consiste à investir dans les introductions en Bourse, soit le moment où l'action d'une jeune compagnie prometteuse commence à être négociée sur le marché. Très médiatisés, ces événements représentent souvent aux yeux des fondateurs de la compagnie l'occasion de toucher des millions de dollars pour leurs efforts.

Malheureusement, cette excitation se traduit rarement par des gains intéressants pour les investisseurs.

Une étude sur le sujet réalisée par l'Association américaine des planificateurs financiers a montré qu'à long terme, les compagnies introduites en Bourse avaient des performances inférieures de 2 à 3 % par année au marché boursier dans son ensemble[40].

« L'achat d'une action lors d'une introduction en Bourse ressemble beaucoup plus à un jeu de loterie qu'à de l'investissement, écrit David Zuckerman, auteur de l'étude. Si votre objectif est de battre les rendements du marché, les introductions en Bourse ont beaucoup plus de chances de travailler contre vous que pour vous[41]. »

D'autres méthodes savantes, comme l'analyse technique, peuvent sembler performantes. Cet exercice consiste à interpréter une série d'indicateurs d'une action en Bourse dans l'optique de prévoir la direction du marché et de pouvoir en tirer profit.

D'après une étude réalisée avec les données des marchés boursiers du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de l'Italie et des États-Unis, l'analyse

technique donne de moins bons rendements que ceux d'un portefeuille d'actions choisies au hasard[42].

Encore une fois, la leçon à retenir est qu'il est dangereux de se passionner pour une méthode infaillible de sélection d'actions qui « battent le marché ». Aucune méthode de sélection n'est infaillible ni éternelle.

De toute façon, bien investir ne demande pas d'être très intelligent. Bien investir demande d'être patient.

Les sirènes des rendements élevés

Autour de moi, j'ai pu constater que les investisseurs ont des comportements imprévisibles lorsqu'il est question de laisser leurs placements travailler en paix.

Certains de mes proches pouvaient mettre en place un portefeuille de FNB indiciels, l'alimenter régulièrement avec leurs épargnes, et… c'est tout. Lorsqu'une grosse tempête boursière survenait, je les questionnais sur leur réaction. « Je n'ai rien fait, me répondaient-ils. Je sais que ça baisse, mais je n'y porte pas attention. »

Dans d'autres cas, c'était… plus difficile. Un ami qui avait un portefeuille équilibré constitué de FNB indiciels ne pouvait pas supporter de voir la valeur de son compte fluctuer tranquillement alors que des actions comme Apple ou Tesla connaissaient des hausses spectaculaires.

Chaque fois que je prenais contact avec lui, il m'informait des nouvelles décisions qu'il avait prises concernant ses placements. D'abord, il les avait vendus pour confier son argent à un gestionnaire de portefeuille à frais de gestion élevés recommandé par un ami. Ensuite, il les avait transférés à un autre professionnel à la feuille de route encore plus scintillante, qui faisait affaire avec des clients fortunés, dont certains très connus. Puis, il avait décaissé une partie de son argent pour le confier à un ami « brillant et cartésien » qui travaillait à programmer des algorithmes d'investissement

« capables de générer des rendements de 10 % par mois »… algorithmes qui ne se sont à ce jour jamais matérialisés.

Mon ami va-t-il finir par laisser ses placements tranquilles ? J'ai beau déployer logique, arguments et statistiques, un nouvel objet brillant est toujours susceptible d'apparaître, ravivant chez lui l'espoir d'un enrichissement rapide et foudroyant.

J'ai eu une discussion difficile récemment à ce sujet avec une autre personne de mon entourage.

Cette personne était âgée de près de 50 ans, n'avait pas de régime de retraite ni de bien immobilier, et n'avait presque pas mis d'argent de côté depuis le début de sa carrière. Elle avait 30 000 $ dans son portefeuille de placements. Son objectif était de faire croître cette somme pour atteindre l'indépendance financière et cesser de travailler le plus rapidement possible.

« Je comprends les avantages des FNB indiciels, de l'investissement à long terme, m'a-t-elle dit. Mais moi, mon but, c'est d'avoir des rendements rapides. À mon âge, avec mon niveau d'actifs, je n'ai plus de temps à perdre. Je ne veux pas voir mes placements augmenter de 1 500 $ par année : je veux les faire tripler. Je sais que 9 investisseurs sur 10 ne réussissent pas à battre les indices boursiers. Mais, avec du travail, mon objectif est d'être dans le 10 % des investisseurs qui y parviennent. »

Cette personne investissait dans des *penny stocks* (actions hautement spéculatives de compagnies qui se négocient à 5 $ ou moins sur les marchés), et achetait une poignée d'actions d'entreprises dans le domaine des drogues hallucinogènes, comme le LSD, la kétamine et les « champignons magiques », et autres secteurs marginaux très volatils.

Cet investisseur avait commencé à faire des placements boursiers trois ans plus tôt. Une fois ses bons et ses mauvais coups calculés, il estimait avoir perdu de l'argent, en plus d'avoir vécu des épisodes de stress extrême.

Durant cette période, la valeur d'un portefeuille diversifié composé de FNB indiciels a grimpé de 30 %.

Je sympathise avec cet investisseur. Commencer à suivre chaque jour la Bourse, à lire différents blogues et à s'intéresser sérieusement aux placements donne un peu l'impression d'être sur le trottoir et de regarder une grande fête à travers la vitrine d'un bar. Les gens sont beaux, ils ont un verre à la main. Tout semble leur réussir. On veut faire partie des festivités. Surtout que la fête semble à portée de main.

Lorsqu'on se décide à entrer, par contre, on réalise qu'on n'était pas devant la vitrine d'un bar, mais devant la baie vitrée du centre Bell. Soudain, les beaux clients deviennent des défenseurs de 27 ans au gabarit immense qui patinent vers nous à toute vitesse pour nous enlever la rondelle et nous étamper dans la bande.

Avec ses trois années de pertes, mon investisseur pressé commençait à le comprendre. Mais il voulait continuer à tenter sa chance.

« Tu cours après un mirage, lui ai-je dit. Ton objectif est de t'enrichir, mais ton comportement fait tout pour t'en éloigner. »

Quand on commence à investir plus tard dans la vie, le piège est de vouloir « compenser » les années où l'on n'a pas investi en recherchant les rendements explosifs – rendements impossibles à obtenir de façon constante et prévisible, et qui viennent avec des risques élevés de subir des pertes catastrophiques.

La personne dans la quarantaine ou la cinquantaine qui commence à investir est désavantagée. Mais elle possède aussi certains atouts.

On gagne généralement mieux sa vie à cet âge qu'à 20 ans, et on a donc le potentiel de mettre plus d'argent de côté. Peut-être aussi touchera-t-on éventuellement un héritage (l'héritage moyen au Canada dépasse les 100 000 $), ce qui pourrait venir gonfler la taille de nos actifs.

Et n’oublions pas que notre vie d’investisseurs ne se termine pas le jour de nos 65 ans. Une personne de 50 ans pourrait investir dans les marchés pendant 40 ou 45 ans, voire plus.

Durant notre échange, j’ai suggéré à mon investisseur pressé d’arrêter la spéculation boursière et d’augmenter son épargne. Investi de façon diversifiée, cet argent pourra travailler pour lui pour le restant de ses jours, et minimisera les risques qu’il vive des regrets quant à la façon dont il a mené ses finances.

Il m’a écouté, mais je voyais que ça ne donnait rien : les sirènes des rendements élevés occupaient toute la place dans son esprit. J’ai fini la conversation en lui souhaitant tout simplement bonne chance.

Bonnes pratiques

Le comportement de cette personne est loin d’être unique. Même des investisseurs bien au fait de l’histoire des marchés boursiers, des gens qui comprennent et mettent déjà en application les notions contenues dans ce livre, peuvent s’écarter de ces principes avec le temps.

Le blogueur québécois anonyme du site Retraite 101 explique avoir basculé vers la sélection d’actions alors qu’il savait très bien que son portefeuille composé de FNB indiciels avait beaucoup plus de chances d’offrir de bons rendements à long terme.

« Je m’étais éloigné [des FNB indiciels] pour plusieurs raisons, notamment pour avoir plus de “plaisir” à investir (quelle mauvaise raison !) avec des titres de croissance ou des titres volatils[43] », écrit-il.

Investir de cette façon lui a donné quelques gains rapides. Mais il a aussi subi plusieurs pertes, « dont une très importante ». Cet électrochoc l’a fait revenir à sa stratégie initiale. « C’est en faisant des erreurs qu’on apprend. En espérant que ces erreurs ne soient pas trop coûteuses[44]… »

L’auto-analyse dont est capable cet investisseur est impressionnante. Bien des gens ne font pas l’exercice de calculer comment leurs actifs auraient évolué s’ils avaient mis en place les bonnes pratiques au lieu d’essayer de battre le marché.

L’investisseur canadien Andrew Hallam, auteur du livre *Millionaire Teacher*[45], l’a compris quand il a décidé il y a plusieurs années de vendre d’un coup la totalité de son portefeuille valant plus d’un million de dollars pour le remplacer par un portefeuille composé à 100 % de FNB indiciels.

Andrew avait pourtant bâti son portefeuille d’actions après avoir fait des analyses minutieuses – certains diraient maniaques –, plus poussées que celles de bien des gestionnaires professionnels.

« Si une entreprise m’intéressait, écrit Andrew, je commandais ses 10 derniers rapports annuels. J’en lisais chaque mot, en commençant par les pages techniques à la fin (poursuites, arriérés d’impôts dus, etc.). Des données comme l’augmentation des dividendes, l’augmentation des ventes, les niveaux de revenus n’étaient qu’un point de départ pour mon analyse. Je prenais le temps de soupeser chaque décision d’achat, et j’achetais généralement mes actions quand personne d’autre n’en voulait[46]. »

LES DIVIDENDES CONSTITUENT-ILS DE L’ARGENT GRATUIT ?

Les dividendes correspondent à la partie des profits d’une entreprise qui est remise à ses actionnaires à la fin de chaque trimestre. Nous pouvons avoir l’impression qu’il s’agit d’« argent gratuit » puisque les dividendes nous sont remis sous forme d’argent comptant qui apparaît dans notre compte d’investissement.

Certains investisseurs semblent faire une fixation sur les dividendes, car ils représentent une façon pratique de tirer un

revenu sans devoir vendre de placements. Mais les dividendes ne tombent pas du ciel. L'entreprise qui choisit de verser une partie de ses profits à ses investisseurs renonce à utiliser cet argent, notamment pour moderniser ses équipements ou développer de nouveaux produits. En voulant faire plaisir à ses actionnaires, elle pourrait être dépassée par un concurrent qui utiliserait ses profits pour améliorer son offre et qui verrait sa valeur en bourse grimper pour refléter ses perspectives avantageuses. Aussi, la valeur en Bourse d'une entreprise tend à chuter d'un montant d'argent équivalent au dividende le jour où celui-ci est versé[47]. À long terme, rien n'indique que les entreprises qui paient des dividendes aient un rendement plus élevé que celles qui n'en paient pas.

Le portefeuille d'Andrew avait connu une croissance plus forte que les indices boursiers depuis plusieurs années. Mais l'auteur en a conclu qu'il avait surtout été très chanceux.

« Mon orgueil me disait de garder mes placements. Ma tête me disait de les vendre, et d'acheter des FNB indiciels. »

Après des années de réflexion et d'hésitation, Andrew a pris la décision de vendre (il habitait à Singapour à l'époque, un pays qui ne prélève pas d'impôt sur les gains en capital, donc la manœuvre était moins douloureuse à exécuter).

« Quand j'ai vendu mon portefeuille, je l'ai fait d'un coup, note-t-il. Il fallait que ce soit rapide. Après, je me suis senti vide à l'intérieur pendant une semaine. »

Ce qui l'a décidé à agir, c'est le calcul des montants qu'il laissait sur la table en continuant de garder des actions de compagnies individuelles dans son portefeuille. Si ses actions avaient obtenu un rendement annuel inférieur de 1 % aux indices boursiers au cours des 20 prochaines années, sa « fierté » lui

aurait coûté 400 000 $, soit la différence cumulative de 1 % en moins par année sur ses placements pendant deux décennies.

À ceux qui répondent qu'il aurait pu battre le marché de 1 % par année et ainsi empocher 400 000 $ en plus, Andrew rétorque que les plus grands gestionnaires de portefeuille du monde vendraient leurs deux bras pour accomplir un tel rendement. « Les chances de réussir à battre le marché de 1 % par année pendant des décennies sont très, très minces », dit-il.

LA CHIMÈRE DE L'IMPÔT SUR LE GAIN EN CAPITAL

Va-t-on payer de l'impôt si on vend des placements boursiers qui ont pris de la valeur ? L'impôt à payer dépend du type de compte d'investissement dans lequel nous détenons le placement. Par exemple, dans un compte d'épargne libre-d'impôt (CELI), nous ne paierons aucun impôt : ni au moment de la vente, ni au moment où nous choisirons de retirer l'argent du compte. Dans le cas d'un régime enregistré d'épargne--retraite (REER), l'impôt n'est pas prélevé au moment de la vente, mais bien quand nous retirons les montants de notre compte. Ceux-ci sont alors pleinement ajoutés à notre revenu pour l'année en cours. Qu'arrive-t-il si nous vendons à profit des placements détenus dans un compte d'investissement ordinaire (communément appelé « compte non enregistré ») ? Un certain mythe entoure ce type de compte : nous avons parfois l'impression que les gouvernements nous mangeront tout rond si nous osons y faire un dollar de profit avec nos placements. En réalité, seuls 50 % des profits de la vente de placements détenus dans un compte non enregistré sont ajoutés au revenu annuel et imposés par Québec et Ottawa – un pourcentage qui pourrait cependant être appelé à changer. Par exemple, une personne qui obtiendrait 2 000 $ pour la vente d'un placement qu'elle avait payé 1 000 $ réaliserait un profit de 1 000 $; de ce

montant, seuls 500 $ seront ajoutés à ses revenus d'emploi pour l'année en cours, et ensuite imposés. L'autre 500 $ de profit ne sera pas touché par l'impôt. À un taux d'imposition de 40 %, cela voudrait dire que 1 800 $ des 2 000 $ resteraient dans les poches de l'investisseur, et que 200 $ seraient payés en impôt.

Vision infinie

Dans son livre *The Infinite Game*, l'auteur Simon Sinek fait la différence entre les victoires à court terme (obtenir des gains rapides dans son portefeuille de placements) et les avantages durables qui découlent d'une vision à long terme, qu'il nomme « vision infinie ».

« Agir avec une vision infinie n'est pas facile, écrit Sinek. Cela demande de réels efforts. En tant qu'humains, nous sommes naturellement enclins à rechercher des solutions immédiates aux situations qui nous rendent inconfortables et à prioriser les gains rapides […]. Nous avons tendance à voir le monde sous l'angle des succès et des échecs, des gagnants et des perdants. Ce mode de pensée peut parfois fonctionner à court terme, mais il peut avoir de graves conséquences à long terme[48]. »

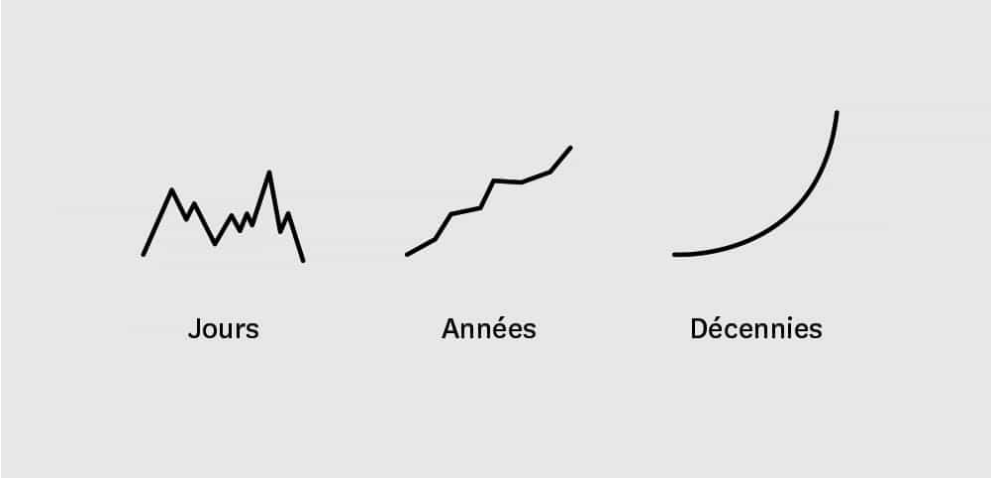
Investir avec succès nécessite une vision à long terme : en investissement, il n'y a souvent pas de ligne d'arrivée. Oui, un gain de 60 % en quelques mois est excitant. Mais à moins d'être sur votre lit de mort, votre horizon d'investisseur est beaucoup plus long que quelques mois.

C'est pour cette raison que je ne sais jamais quoi répondre quand des gens me disent qu'ils obtiennent des rendements spectaculaires depuis quelques mois, ou quelques années. Ou qu'ils viennent de faire un coup incroyable avec l'action d'une petite compagnie qui s'est envolée en Bourse.

Ce n'est pas que viser à atteindre un rendement élevé est mauvais. C'est qu'obtenir un rendement explosif est un peu comme trouver une façon d'être

en tête de course au huitième kilomètre d'un marathon. Est-ce vraiment cela que l'on cherche ? Notre feuille de route en tant qu'investisseurs sera nulle si nous nous écrasons en milieu de course.

Rechercher des gains supérieurs dans le but de nous enrichir rapidement nous fait aussi perdre de vue une vérité cruciale et souvent mal comprise des investisseurs les plus expérimentés : obtenir un rendement « moyen » (dans le sens d'obtenir la moyenne du marché) ne fait pas de nous des investisseurs moyens. Maintenu pendant des années, un rendement moyen fait de nous des champions poids lourds de l'investissement.



À première vue, cette affirmation ne tient pas debout. Voir la valeur de ses placements grimper de 18 % une année, chuter de 5 % une autre année et augmenter de 9 % l'année suivante peut donner l'impression qu'ils ne vont nulle part.

C'est vrai… du moins à court terme.

Après 10 ou 15 ans d'investissement, une chose phénoménale commence à se produire. La valeur de nos placements aux rendements « moyens » fluctue désormais de dizaines de milliers de dollars par année, puis par mois, puis par semaine, puis par jour. Le marché ne bouge pas plus qu'avant. Mais l'effet des intérêts composés commence à se faire sentir.

Les intérêts composés sont tout simplement des intérêts que l'on fait sur des intérêts. L'augmentation qui en résulte n'est pas linéaire, mais exponentielle. Les intérêts que nous faisons sur un placement accumulent à leur tour des intérêts, qui eux aussi accumulent des intérêts…

On se retrouve un peu comme dans le roman de l'auteur français Marcel Pagnol, quand Jean de Florette, un citadin débarqué dans un village de Provence, veut lancer un élevage de lapins.

Ugolin, son voisin, explique : « Si tu commences avec deux lapins, au bout de six mois, tu en as plus de mille. Et si tu laisses continuer, c'est la perdition, c'est comme ça qu'ils ont mangé l'Australie. »

BENJAMIN FRANKLIN : OLYMPIEN DES INTÉRÊTS COMPOSÉS

L'un des plus grands praticiens du pouvoir des intérêts composés était Benjamin Franklin. Homme politique, scientifique, autodidacte et l'un des pères de la Constitution américaine, Franklin expliquait l'intérêt composé en ces mots : « L'argent fait de l'argent. Et l'argent que fait l'argent fait de l'argent. » Benjamin Franklin n'a pas laissé son propre argent se multiplier pendant 50, 60 ou même 70 ans, mais bien pendant 200 ans. C'est qu'à la fin de sa vie, Franklin avait demandé que ses exécuteurs testamentaires investissent 2 000 $ dans un fonds d'investissement qui servirait à aider les jeunes travailleurs spécialisés de Boston et de Philadelphie[49]. Franklin voulait que ces placements soient liquidés en deux tranches, soit 100 ans et 200 ans après son décès. Vendue en 1890, la première tranche des fonds a servi à financer la création de l'Institut de technologie Benjamin Franklin, une école technique de Boston aujourd'hui fréquentée par plus de 500 étudiants. En 1990, les placements qui restaient, valant désormais 6,5 millions de dollars, ont été remis à The Franklin Institute, un musée

scientifique situé à Philadelphie[50]. Cet ingénieux stratagème nous enseigne qu'effectivement, l'argent que fait l'argent fait de l'argent.

Nous voulons que nos dollars puissent devenir comme les lapins de Jean de Florette. Mais six mois ne sont pas suffisants. Il nous faut des années pour commencer à voir nos lapins manger l'Australie – où 13 lapins introduits pour la chasse en 1859 sont devenus plus de 200 millions aujourd'hui (le mot « intérêt » signifie d'ailleurs « progéniture » en grec, soit le bétail qui se multiplie avec le temps et les naissances).

Voici l'effet d'une croissance de 10 % par année sur un investissement de départ de 10 000 $. Chaque ligne contient le nombre d'années nécessaires pour permettre au montant initial de 10 000 $ de doubler (les sommes sont arrondies pour faciliter la lecture) :

10 000 $ × 1,1 × 1,1 × 1,1 × 1,1 × 1,1 × 1,1 × 1,1 ≈ 20 000 $ (7 ans)

20 000 $ × 1,1 × 1,1 × 1,1 × 1,1 ≈ 30 000 $ (4 ans)

30 000 $ × 1,1 × 1,1 × 1,1 ≈ 40 000 $ (3 ans)

40 000 $ × 1,1 × 1,1 ≈ 50 000 $ (2 ans)

Selon cet exemple, accumuler 10 000 $ de croissance à partir d'un portefeuille de 10 000 $ prend sept ans. Mais accumuler le même 10 000 $ de croissance lorsque notre portefeuille a une valeur de 40 000 $ prend à peine plus de deux ans.

Notre principale tâche en tant qu'investisseurs est de ne jamais perdre de vue que ce sont les intérêts composés qui nous enrichissent, pas les quelques années exceptionnelles qu'il est possible d'obtenir si on est à la bonne place au bon moment, et qu'on a fait le bon choix de placements.

Les intérêts composés ont besoin de temps pour déployer leurs pouvoirs uniques. Ils tolèrent mal d'être interrompus en cours de route parce qu'on veut investir dans une petite compagnie de biotechnologie censée nous faire vivre une hausse excitante, ou encore parce qu'une chute des marchés nous pousse à vendre nos placements.

Dans mon livre précédent, *Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez*, je citais l'une de mes études préférées sur le sujet réalisée par la firme de gestion d'actifs Fidelity.

Les dirigeants de la firme voulaient savoir lesquels parmi leurs millions de clients avaient obtenu les meilleurs rendements à long terme pour ce qui est de la croissance de leurs placements.

Résultat : les clients qui avaient obtenu les meilleurs rendements étaient ceux qui avaient oublié qu'ils possédaient un compte chez Fidelity[51].

Les intérêts composés constituent la fondation sur laquelle repose notre succès d'investisseurs. La perspective de ne pas les laisser faire leur travail le plus tôt possible et le plus longtemps possible devrait nous effrayer.

Je ne suis pas en train de dire ici qu'il ne faut pas dépenser un sou de sa vie, et qu'on ne va être riche que lorsqu'on sera vieux. Je crois qu'il faut atteindre, tout au long de sa vie, un équilibre entre les dépenses d'un côté, et l'épargne et l'investissement de l'autre. Je crois aussi que, pour la majorité d'entre nous, cet équilibre n'est pas atteint. Toute l'attention dans notre société est axée autour des dépenses, et très peu sur l'épargne et l'investissement.

Comprendre comment fonctionnent les intérêts composés est l'une des façons de rectifier ce déséquilibre.

En matière de richesse, les chemins que l'on croit être des raccourcis sont souvent des mirages. Plus tôt on le réalise, plus tôt on peut rejoindre le

groupe des investisseurs qui se démarquent réellement – ceux qui ne sont pas pressés.

Comme aime à le répéter Warren Buffett : « Neuf femmes ne peuvent faire un bébé en un mois. Peu importe le talent ou les efforts, certaines choses prennent du temps. »

Investisseurs gagnants

Si la puissance des intérêts composés est à ce point contre-intuitive, c'est parce que le temps est rarement vu comme notre allié.

Tout ce qui nous entoure semble perdre de sa valeur et se dégrader au fil des ans. L'ordinateur incroyable acquis il y a quelques années commence à ralentir. Notre maison a besoin d'entretien coûteux pour continuer à résister aux éléments. Même notre corps s'use. Lorsqu'il est question d'investissement, le phénomène inverse se produit. Le monde des placements est l'un des rares où le temps joue en notre faveur.

J'ai l'impression que l'importance du temps est souvent occultée en investissement, où le court terme est roi. Les investisseurs recherchent des rendements spectaculaires aujourd'hui – idéalement hier, en fait.

Ce qui est paradoxal, c'est que pratiquement tous les investisseurs commencent leur carrière en achetant des actions qu'ils espèrent voir décoller en Bourse. C'est comme un passage obligé.

C'est de cette façon que le gestionnaire de portefeuille québécois Ian Gascon a commencé à s'intéresser aux marchés boursiers. Il étudiait à l'école secondaire quand il a décidé d'acheter ses premières actions, ou « titres », un synonyme qui vient de « titre de propriété », soit la partie d'une entreprise que les investisseurs possèdent.

« L'idée de pouvoir faire fructifier mon argent me fascinait, m'explique-t-il. J'ai ouvert un compte chez un courtier à escompte, et j'ai fait mes gaffes,

comme tout le monde. J’étais un peu naïf… J’achetais des titres, mais je ne savais pas vraiment dans quoi je m’embarquais. »

En cinquième secondaire, Ian a participé au concours de simulation boursière Bourstad, qui consiste à gérer un portefeuille fictif. Quelques années plus tard, il a remporté le grand prix du concours. « Ça m’a donné la piqûre. »

Titulaire d’une maîtrise en finance de HEC Montréal, d’un diplôme d’études supérieures en gestion et d’un baccalauréat en ingénierie de l’École polytechnique de Montréal, Ian Gascon aurait pu faire carrière à tenter de dénicher des placements en Bourse aux rendements spectaculaires. Mais ce n’est pas ce qu’il a choisi.

Il a plutôt été le premier au Québec à lancer une société de gestion de portefeuilles offrant des services en ligne entièrement basée sur les FNB indiciels. Son entreprise, Placements Idema, gère pour ses clients des portefeuilles de fonds négociés en bourse à faibles coûts.

« La clé n’est pas de courir après des performances étincelantes, dit-il. La clé est de rester investi. »

« J’avais raison »

Investir est frustrant, car on a toujours l’impression qu’on aurait pu faire mieux. Si nous avons investi lors d’une dégringolade boursière, et que le marché remonte rapidement, nous serons déçus de ne pas avoir investi davantage. Si le marché chute après que nous avons investi, nous regretterons notre mauvaise étoile, et nous répéterons que nous aurions dû attendre.

Ce sentiment est universel. Comme investisseurs, nous devons le reconnaître. On aurait toujours pu faire mieux. Même quand on a raison. Même quand on a de bons rendements. On aurait toujours pu faire mieux.

Investir, c’est être pratiquement assuré de vivre une déception. À court terme, du moins.

QU’EST-CE QUE LE COÛT DE RENONCIATION ?

Le coût de renonciation (*opportunity cost*, en anglais) est le gain financier auquel on renonce implicitement en prenant une décision. Par exemple, une personne qui débourse 100 000 $ pour la mise de fonds lors de l’achat d’un condo renonce implicitement aux rendements que ces 100 000 $ auraient pu générer s’ils avaient été investis dans un portefeuille équilibré (97 000 $ de gains au bout de 10 ans, selon les rendements historiques). Ou bien une personne qui garde un gros montant en argent liquide renonce aux rendements que ce montant aurait pu générer si elle l’avait investi.

Si vous investissez depuis des années et achetez des actions individuelles après avoir fait des recherches minutieuses et fouillées, ce que vous lisez ici ne vous fait sûrement pas hurler de joie.

Je suis conscient qu’acheter et vendre des actions peut être excitant pour certains investisseurs. Si c’est votre cas, je vous suggère de prendre une petite partie de vos actifs (5 ou 10 %) et de faire vos transactions.

Si cela vous aide à laisser 90 % ou 95 % de vos placements croître pendant des décennies dans des FNB indiciels, cette méthode aura accompli son travail.

Au bout du compte, le monde de l’investissement s’appuie sur un grand malentendu, note l’auteur financier Jason Zweig : « Si vous trouvez qu’investir est intéressant, c’est que vous ne le faites pas correctement.

Investir doit être un procédé mécanique, répétitif, comme une usine qui n'a pas besoin de l'apport d'un humain pour fonctionner. Tout changement que nous apportons dans le procédé est presque assurément une erreur. C'est difficile pour les gens d'accepter ça[52]. »

Si vous ne pouvez pas vous empêcher de suivre l'actualité, croyant que pour investir – et s'enrichir –, il faut absorber les toutes dernières nouvelles économiques, les pronostics des experts et les grandes tendances des marchés, le prochain chapitre est pour vous.

CHAPITRE 6

Éteignez la télé, bloquez vos notifications

La seule fonction des prévisions économiques est de rendre l’astrologie respectable.

– John Kenneth Galbraith, économiste canadien

Avez-vous déjà visité le Musée du Louvre ?

Si c’est le cas, vous avez sans doute pris le temps d’admirer la Joconde.

Dire que le chef-d’œuvre peint par Léonard de Vinci en 1507 est la toile la plus célèbre du monde et en soi un cliché. C’est aussi la plus coûteuse : pour des fins d’assurances, elle a été évaluée à près d’un milliard de dollars. La Joconde fait littéralement courir les foules : sur les 10 millions de visiteurs qui se rendent chaque année au Louvre, 8 millions disent y aller pour contempler son énigmatique sourire.

Ce que peu de gens savent, c’est que la Joconde n’a pas toujours été l’étoile du Musée du Louvre. Et que sa popularité trouve son origine dans un vol qui a captivé l’Europe et le reste du monde, il y a un peu plus d’un siècle.

Au soir du dimanche 20 août 1911, trois hommes se sont introduits dans le Louvre et se sont cachés dans un placard qui contenait du matériel d’artiste.

Le lendemain matin, alors que le musée était encore fermé, ils ont décroché la Joconde et l’ont retirée de son cadre protecteur avant de la recouvrir d’une couverture et de sortir sans être repérés.

Ce jour-là, l'alerte n'a pas été donnée, pour la simple et bonne raison que personne n'a remarqué la disparition du tableau. Il a fallu plus de 28 heures pour qu'un peintre qui terminait un tableau représentant l'intérieur du musée aille se plaindre, irrité, de l'absence de la toile.

Le vol de la Joconde a fait les manchettes autour du monde.

« Soixante détectives recherchent la "Joconde" volée ; le public français est indigné », a titré le *New York Times*. Lorsque le musée a rouvert ses portes, plusieurs jours plus tard, le public a accouru pour observer l'espace vide sur le mur où avait jadis été accrochée la toile.

La Joconde est restée introuvable pendant plus de deux ans. Finalement, l'un des trois voleurs, un dénommé Vincenzo Perugia, a été arrêté à Venise après avoir laissé la toile à un marchand d'art pour la faire évaluer. Le voleur connaissait bien la Joconde : c'est lui qui avait fabriqué le cadre recouvert d'une vitre censée la protéger. Il a été condamné à huit mois de prison[53].

Sans doute pour faciliter sa revente, les voleurs avaient ciblé une toile d'une grande valeur artistique, mais peu connue du public. L'histoire du vol a créé une telle onde de choc médiatique que le tableau est devenu du jour au lendemain la pièce maîtresse du Louvre, le plus grand musée d'art et d'antiquités au monde, qui compte plus de 35 000 œuvres.

La morale du vol de la Joconde est qu'une bonne histoire peut changer le monde.

Plus de tort que de bien

Si les gros titres des médias ont pu créer un phénomène comme celui de la Joconde, imaginez ce qu'ils peuvent faire au cerveau d'un investisseur intéressé à faire croître son argent.

Pratiquement tous les investisseurs suivent l'actualité. L'objectif est de « se faire une tête », d'être au courant de l'état des marchés et d'avoir une idée de

« ce qui s’en vient ».

Pourtant, vu à travers l’angle de l’investissement, le fait d’ouvrir un journal ou d’allumer la télé risque davantage de nous appauvrir que de nous enrichir.

Si être branché sur les derniers développements économiques rendait riche, les journalistes seraient multimillionnaires. Cher lecteur, je vais vous révéler un secret : nous, les journalistes, ne sommes pas multimillionnaires !

Oui, les nouvelles économiques sont intéressantes, et les articles traitant de finance personnelle peuvent avoir une incidence sur notre vie.

Mais, comme investisseurs, apprendre que le carnet de commandes de Boeing est mieux garni que prévu, que Netflix a ajouté 5 millions de nouveaux abonnés sur le territoire de l’Union européenne depuis trois mois ou que Apple a du mal à s’implanter en Chine ne nous est d’aucune utilité.

Ceux qui crient le plus fort ont souvent le plus tort. Par exemple, Jim Cramer, présentateur vedette à la chaîne américaine de nouvelles financières CNBC, fait chaque jour des recommandations sur les actions à acheter et à vendre en fonction de l’état du marché et de l’économie, et ce, depuis plus de 20 ans.

On pourrait s’attendre à ce qu’un homme avec son expertise et ses contacts, un homme qui semble être l’incarnation même des marchés de Wall Street, réussisse à battre le rendement de l’indice S&P 500.

La vérité, c’est qu’il ne bat pas le marché. Une étude réalisée il y a quelques années a montré qu’un fonds mis sur pied par Jim Cramer avait connu un rendement de 64,5 % au cours des 15 années précédentes, contre 70 % pour le S&P 500[54].

Donc, toute cette énergie déployée par Cramer, ses milliers d’analyses, ses innombrables coups de fil à des gens bien placés ont rendu ses investisseurs moins riches que s’ils avaient tout simplement acheté un FNB indiciel qui suit les 500 plus grandes compagnies aux États-Unis.

Dès que les marchés chutent, les médias se mettent en mode catastrophe. On est alors bombardé de titres comme « Bain de sang à Wall Street », « Journée noire pour les marchés financiers », ou encore « Trois idées d'investissement pour protéger votre argent ».

L'auteur et investisseur Josh Brown a connu bien des épopées sur le marché en près de 25 ans de carrière. Son conseil : si ce n'est déjà fait, les investisseurs doivent bloquer toutes les notifications des applications d'actualité de leur téléphone.

« L'objectif des applications d'actualité est de vous aspirer dans leur environnement pour vous montrer des annonces et analyser votre comportement, écrit-il. Les actualités n'ont pas d'incidence sur votre vie : elles agissent comme un crochet pour vous en éloigner. Éteignez ça[55]. »

Ceux qui craignent de voir la performance de leurs placements en souffrir sont ceux qui ont le plus besoin de déposer leur téléphone, ajoute-t-il.

« Je n'ai jamais rencontré un seul investisseur qui ait régulièrement eu du succès en investissant en fonction de l'actualité. Aucun. Zéro. Ce n'est pas possible. Ce n'est pas une façon de faire de l'argent. Quiconque ne le sait pas encore le saura quand il reviendra sur ses résultats et réalisera qu'il s'est lui-même couvert de ridicule[56]. »

COMBIEN POUVONS-NOUS RETIRER DE NOS PLACEMENTS POUR EN VIVRE ?

Il y a plus de 25 ans, un conseiller financier californien du nom de Bill Bengen voulait savoir combien d'argent une personne pouvait retirer de ses placements chaque année pour pouvoir vivre sans travailler. Sa conclusion : il est possible de retirer annuellement 4 % de ses placements, avec une hausse pour couvrir l'inflation, sans craindre de manquer d'argent pendant au moins 30 ans. Par exemple, on pourrait retirer 40 000 $ d'un

> portefeuille de 1 million de dollars la première année, puis 40 800 $ la deuxième année (si l'inflation est à 2 %), 41 616 $ la troisième année, et ainsi de suite. Bengen a établi son scénario en fonction d'un portefeuille diversifié composé à 60 % d'actions et à 40 % d'obligations américaines, et a tenu compte des rendements depuis les années 1920. Une récente révision de son calcul indique qu'il est désormais possible de retirer 4,5 % de son portefeuille par année sans risquer de manquer d'argent. Cette règle, note-t-il, est « conservatrice », c'est- à-dire qu'elle a été pensée pour fonctionner même durant les pires périodes historiques des marchés boursiers. Aussi, elle ne tient pas compte de notre capacité à diminuer nos dépenses et à tirer moins d'argent de nos placements durant les périodes de krach boursier – ce qui permettrait de retirer plus que 4,5 % les années où le marché n'est pas en crise. « Ce n'est pas une loi immuable, a dit Bengen. C'est basé sur les données que nous avons. Vous pouvez adapter cette règle selon ce qui vous convient[57]. »

À ce sujet, certains des articles les plus insidieux, selon moi, sont ceux qui nous expliquent pourquoi l'action de telle ou telle compagnie est en hausse ou en baisse.

Ces articles portent des titres du type : « L'action de la Banque Nationale a chuté aujourd'hui. Voici pourquoi », ou encore « Trois raisons qui expliquent la déroute de l'action de Bombardier ».

Le ton de ces articles nous laisse souvent croire que leurs auteurs *savaient* que ces chutes allaient survenir, et que c'est un petit miracle pour nous qu'ils daignent prendre le clavier pour nous l'expliquer. Cela contribue à renforcer la perception selon laquelle il est possible de prévoir ces chutes. En vérité, les auteurs de ces articles n'avaient aucune idée de la direction que ces

actions allaient prendre. Ils ne font qu'essayer de trouver une explication après les faits afin de générer des clics chez les investisseurs.

Mauvaises prédictions

L'un des effets les plus pervers des médias se manifeste lorsqu'ils font des prédictions.

Les prédictions sur l'avenir des marchés sont un peu comme l'air qu'on respire : elles existent sans que l'on s'en rende vraiment compte. Dans le journal, un expert nous assure que « les marchés ont trop monté, trop vite » et nous suggère d'investir en vue d'une baisse. Au bulletin de nouvelles, un chroniqueur estime que certains secteurs ou entreprises sont « dus » pour une performance exceptionnelle, et nous suggère d'investir en conséquence.

Ces personnes ne le définiraient peut-être pas en ces mots, mais ce qu'elles font est simple : elles essaient de nous dire ce que l'avenir nous réserve.

Pour ma part, si je connaissais l'avenir des marchés à court terme, je n'irais pas perdre mon temps à aller en parler à la télévision. J'investirais chaque dollar pour maximiser mes rendements. À chacun son style.

Benjamin Graham, professeur à l'Université Columbia à New York, aimait dire que la multiplication des prédictions sur l'avenir des marchés ne vient pas du fait que de plus en plus de gens ont un talent particulier pour lire l'avenir. Elle vient du fait que des millions d'investisseurs brûlent de savoir ce qui les attend.

« Presque tous ceux qui s'intéressent à la Bourse veulent que quelqu'un leur dise ce qu'il pense que le marché va faire, a-t-il écrit. La demande étant là, elle doit être comblée. »

Dans les années 1950, Benjamin Graham s'est penché sur l'exactitude des prédictions émises par les analystes et autres experts des marchés. Ce qu'il a constaté était désastreux.

« Nous avons étudié [la question] sur plus d'une génération, et nos études montrent que vous avez le choix : soit vous tirez à pile ou face, soit vous écoutez l'opinion des experts. L'exactitude des résultats est à peu près la même dans les deux cas. »

On pourrait croire que les prédictions se sont améliorées depuis l'époque de Graham. Qu'avec toute la technologie et les données dont nous disposons, les modèles se sont raffinés, et que cela s'est traduit par de meilleurs pronostics.

Malheureusement, le futur est toujours aussi opaque.

Par exemple, dans une récente analyse, la firme Vanguard écrivait : « Pour les années à venir, nos prévisions sont modestes, au mieux. Il est peu probable d'obtenir de solides rendements sur les marchés au cours des cinq prochaines années. Les risques de baisse sont plus importants[58]. »

Trois ans après la publication de cette prédiction, le S&P 500 était en hausse de plus de 70 %.

Oups.

Au même moment, le géant financier britannique Barclays prédisait une hausse de 7 % du S&P 500 au cours des 12 prochains mois. En réalité, l'indice a connu une hausse de 21 % durant cette période.

Oups.

Il y a quelques années, Joe Chidley, chroniqueur économique du quotidien torontois *National Post*, a publié une chronique qui illustre – aux dépens de son auteur – à quel point il est hasardeux de faire des prédictions au sujet de la Bourse.

« Les investisseurs intelligents, a écrit M. Chidley, ne prêtent pas attention aux actualités ; ils se préparent à toute éventualité grâce à la diversification, à une allocation d'actifs raisonnée et, bien sûr, à la patience[59]. »

Je ne peux qu’acquiescer devant tant de sagesse. Malheureusement, le chroniqueur ne s’est pas arrêté là.

« Dans la vraie vie, a-t-il poursuivi, bien des investisseurs ne suivent pas cette formule. Admettons-le : il y a toujours une part d’instinct, un élément viscéral, dans chaque décision d’investissement. Pour le meilleur ou pour le pire. »

Le chroniqueur nous a ensuite dévoilé ce que ses « tripes » lui disaient : la Bourse américaine a trop monté, trop vite. Une longue et douloureuse chute est au menu pour les années à venir. Chidley a terminé en affirmant que, contrairement à Wall Street, la Bourse de Toronto était un excellent endroit pour investir durant la prochaine année.

Trois ans plus tard, les actions américaines étaient en hausse de 100 % – la valeur de l’indice S&P 500 avait doublé. La Bourse canadienne, elle, a connu une hausse trois fois moins importante que la croissance observée aux États-Unis au cours des 12 mois suivant la publication de la chronique.

Oups.

Ces mauvaises prédictions sont plus qu’une série d’anecdotes. La firme américaine de recherche en placement CXO Advisory Group a analysé 6 584 prédictions au sujet de la croissance de la Bourse émises sur une période de huit ans par 68 experts cités dans des pages financières des grands quotidiens américains.

L’analyse a montré que les experts avaient raison 47 % du temps, soit sensiblement ce que Benjamin Graham avait trouvé plus d’un demi-siècle plus tôt[60].

Au Québec aussi, des commentateurs économiques utilisent leur expérience pour essayer d’anticiper les hausses et les baisses à court terme des marchés.

Il y a quelques années, Fabien Major, associé principal chez Gestion de patrimoine Assante – Équipe Major et chroniqueur économique, a alerté ses

lecteurs : de grosses turbulences étaient sur le point d'affecter la valeur de leurs placements.

« Les montagnes russes s'en viennent, prévenait-il. On risque d'en voir de toutes les couleurs cette année. Amateurs de sensations fortes, attachez votre tuque avec de la broche et ajoutez 3 tours de Duct Tape ! […] Le Dow Jones en baisse de 4 000 points ? […] Ça augure mal pour les obligations. […] Le temps n'est pas propice du tout à la gestion passive. Acheter les indices ne sera pas de grande utilité. Les S&P 500, Dow, MSCI [indice d'actions internationales], Nasdaq et TSX se vendent à des multiples nettement exagérés. […] Pensez à la gestion active. Elle limitera vos baisses temporaires lors des secousses à la baisse. Avec le soutien de bons gestionnaires qui sortent des sentiers habituels, vous pourriez peut-être faire des gains […]. Rien n'est moins sûr[61]. »

Pourtant, chacun des cinq indices cités par le chroniqueur a connu une hausse presque sans relâche dans l'année qui a suivi, avec même une belle croissance de 28 % pour le Nasdaq (soit la Bourse américaine où se négocient les actions de géants technologiques, dont Google et Apple). Les montagnes russes appréhendées ne se sont pas matérialisées.

> La gestion active dans son ensemble conduit assurément à des résultats inférieurs à la moyenne. Les investisseurs obtiennent de moins bons rendements parce qu'ils doivent payer des frais énormes. Le mieux, pour la plupart des gens, est de posséder [un portefeuille équilibré comprenant] un FNB indiciel qui suit l'indice S&P 500.
>
> – Warren Buffett

Près de cinq ans plus tard, un portefeuille composé à parts égales des cinq indices d'actions considérés comme prblématiques par le chroniqueur aurait connu une croissance moyenne annuelle de 17 % durant cette période, en

incluant le réinvestissement des dividendes. Le propriétaire d'un portefeuille passif équilibré comprenant 60 % d'actions et 40 % d'obligations, donc beaucoup moins volatil dans les chutes boursières, aurait quant à lui connu une croissance de près de 8 % par année.

Se moquer des mauvaises prédictions est facile. Ce qui est moins drôle, c'est que ces prédictions peuvent avoir un effet sur notre comportement.

En les lisant, nous pouvons être tentés d'apporter des modifications à notre portefeuille pour qu'il reflète ce que les pros avancent. Après tout, les experts sont hautement éduqués, hautement rémunérés. Ils s'expriment avec autorité. Ils doivent savoir de quoi ils parlent !

L'histoire nous enseigne que ce n'est pas le cas.

En entrevue, l'auteur et investisseur canadien Andrew Hallam m'a confié que l'une des clés de son succès à la Bourse depuis plus de trois décennies était qu'il ne prêtait aucune attention aux alertes des professionnels de la finance, aux analyses des économistes et aux grands événements censés faire bouger les marchés.

PEUT-ON INVESTIR AVANT L'ÂGE DE 18 ANS ?

Bien des enfants et des adolescents aimeraient investir afin de pouvoir profiter longtemps du phénomène des intérêts composés. Or, il faut avoir 18 ans pour acheter des produits financiers au Québec. Un parent peut donc aider son enfant en investissant dans son propre compte, pour ensuite lui transférer les placements à ses 18 ans. Pour éviter de mélanger l'argent, un parent peut aussi ouvrir un compte auprès d'une plateforme de gestion automatisée (RBC Investi-Clic, Wealthsimple ou Questrade, par exemple) et n'y investir que l'argent destiné à son enfant. Si les placements ont pris de la valeur au moment

du transfert à l'enfant, le parent aura à payer de l'impôt sur le gain en capital. Mais à moins d'avoir investi des sommes très importantes, cet impôt devrait être relativement modeste. Par exemple, investir 5 $ par semaine pour son enfant dans un fonds suivant le marché boursier canadien entre l'âge de 5 ans et de 18 ans donnerait un portefeuille final d'une valeur de près 6 700 $, dont près de la moitié (3 300 $) proviendrait de la croissance des placements, selon les rendements historiques. Pour transférer les actifs à son enfant adulte, le parent devrait ajouter la moitié de ce gain (1 650 $) à ses propres revenus de l'année, puis payer de l'impôt sur ce gain en fonction de ses revenus totaux. Selon ce scénario, remettre ces 6 700 $ à son enfant le jour de ses 18 ans pour qu'il les place à son tour coûterait 660 $ en impôt au parent, en fonction d'un hypothétique taux d'imposition de 40 %. Selon moi, c'est peu cher payé pour lancer le processus des intérêts composés et établir une habitude d'investissement qui pourra durer toute une vie.

« Le truc est d'apprendre à ignorer l'actualité boursière, m'a-t-il dit. À court terme, le marché boursier est comme du crack : il ne faut jamais tomber sous son influence. En majorité, les entreprises vont augmenter leurs revenus à long terme, c'est tout ce qui compte. C'est l'aspect systématique de l'investissement qui est important. C'est pourquoi cela prend beaucoup de discipline personnelle pour devenir un bon investisseur. »

Steve Forbes, fondateur du magazine de finance *Forbes*, a déjà déclaré que les spécialistes de la finance savent bien qu'il est impossible de prédire la direction des marchés à court terme. Mais ils continuent à le faire, tout simplement parce que c'est leur travail.

« Dans mon domaine, vous gagnez plus d'argent à vendre des conseils qu'à les suivre, a-t-il déjà affirmé. C'est l'une des choses sur lesquelles nous

comptons dans le secteur des magazines – en plus de la courte mémoire de nos lecteurs[62]. »

Investissement électoral

En 2011, en pleine crise économique, la firme Gallup a demandé à un millier d'adultes représentatifs de la population américaine quels étaient selon eux les investissements qui connaîtraient la plus grande croissance dans les années à venir.

Les répondants ont nommé l'or (34 %), suivi de l'immobilier (19 %), puis des actions (17 %).

Une décennie plus tard, on a pu tirer des conclusions : les répondants interviewés par Gallup sont de mauvais investisseurs. Dix mille dollars investis dans l'or au moment de ce sondage valaient à peine 10 300 $ au bout de 10 ans. Le même montant investi dans l'immobilier valait un peu plus de 23 000 $. Et 10 000 $ investis dans les actions valaient 38 600 $.

Donc, plus un investissement était impopulaire auprès du grand public, plus ses rendements se sont avérés élevés.

Avec le recul, on constate que les choix des répondants nous en disaient davantage sur les préoccupations du jour que sur l'avenir des marchés. Au moment où le sondage a été réalisé, l'économie américaine était en quasi-dépression. Les actions venaient de vivre des années noires. Le public ne voulait plus en entendre parler, même si, on le sait aujourd'hui, les actions offraient alors un potentiel immense.

Il est dans la nature humaine d'estimer que les investissements mal aimés vont rester mal aimés, et que les investissements populaires vont rester populaires. Mais le marché ne s'intéresse pas à ce qui semble logique, normal ou évident.

Même les « prophètes » dont les pronostics relatifs au marché se sont avérés ne devraient pas influencer nos choix d'investissement, disait John Bogle, le fondateur de Vanguard.

« Si 1 000 gestionnaires font des prédictions sur le marché en début d'année, c'est très probable qu'une de ces personnes aura raison durant neuf années consécutives, a-t-il écrit. Bien sûr, si on faisait l'expérience avec 1 000 singes, on pourrait aussi trouver un signe "prophète" qui a raison neuf années de suite. La différence entre le gestionnaire et le singe, c'est que personne ne ferait la file devant le singe chanceux pour lui confier son argent. »

C'est pour cette raison que nous devons nous fermer les yeux, mettre des bouchons dans nos oreilles, et alimenter notre portefeuille équilibré. Oublier les modes. Oublier les recommandations du jour, l'opinion des experts.

Une « erreur »

Warren Buffett a déjà dit que même les événements catastrophiques qui marquent leur époque, comme les guerres ou les pandémies, ne devraient pas nous empêcher d'investir.

Dans une de ses lettres à ses actionnaires, il a raconté avoir acheté ses premières actions le 11 mars 1942, à l'âge de 11 ans.

Pour employer un euphémisme, l'actualité n'était pas rassurante en 1942. Les États-Unis venaient de rejoindre les Alliés, et la guerre ne se passait pas comme prévu.

Le jour où Buffett a acheté ses premières actions, le *New York Times* titrait : « Les Japonais écrasent les défenses de l'île de Java ». Un autre quotidien proclamait : « Les Japonais envahissent la Nouvelle-Guinée, et avancent vers l'ouest en Birmanie. » Un troisième : « L'ennemi a maintenant un chemin direct pour l'Australie ; 98 000 soldats agitent le drapeau blanc en Indonésie. »

Ah oui, et la Bourse de New York venait de s’effondrer, effaçant tous les gains réalisés depuis la fin de la Grande Dépression.

S’élançant dans les marchés en pleine Seconde Guerre mondiale, Warren Buffett allait néanmoins connaître des rendements phénoménaux pour le restant de sa vie. Mais s’il s’était attardé à l’actualité, il n’aurait sans doute jamais investi.

Certains affirment que les temps que nous vivons sont plus incertains. Que la dette des pays rend l’équilibre international précaire. Qu’une récession épique ou encore une crise politique gigantesque est sur le point de se-produire.

Je répondrais que les temps ont toujours été incertains. Des événements violents ont toujours menacé la paix mondiale. Les risques de récession et de dépression ont toujours été présents.

Voici une courte liste d’événements négatifs survenus dans la dernière décennie :

• Une insurrection armée mortelle est perpétrée contre le Capitole à Washington.

• La pandémie de la COVID-19 fait plus de 5 millions de morts et entraîne une récession mondiale.

• Des rebelles soutenus par l’Iran attaquent des raffineries de pétrole en Arabie saoudite.

• Les États-Unis déclarent la guerre commerciale à la Chine.

• La Corée du Nord conduit un sixième essai nucléaire.

• La Russie intervient dans les élections américaines. À la surprise générale, Donald Trump est élu.

• L’Union européenne refuse les demandes répétées d’aide économique de la Grèce.

• Vladimir Poutine envahit la Crimée. La Banque centrale européenne adopte un taux d'intérêt négatif.

• Un attentat terroriste fait 3 morts et 280 blessés au marathon de Boston.

• Un 2000e soldat américain est tué en Afghanistan.

• Un tremblement de terre, un tsunami et une crise nucléaire frappent le Japon. Plus de 15 000 personnes sont tuées.

• Un tremblement de terre majeur frappe Haïti. Entre 200 000 et 250 000 personnes sont tuées, et plus de 3 millions sont affectées.

Je ne sais pas pour vous, mais le simple fait de lire cette liste me rend nerveux. Toutes ces catastrophes qui ont monopolisé les conversations et les premières pages des journaux ont-elles fait fuir les investisseurs ?

Non : malgré ces événements tragiques, un placement de 10 000 $ à la Bourse de Toronto il y a une décennie vaut aujourd'hui près de 23 000 $, un rendement annuel de près de 9 %, ce qui s'apparente au rendement à long terme de la Bourse canadienne, qui est de 9,3 %.

Chaque décennie a ses crises, ses tragédies, ses incertitudes. Cela ne devrait pas nous empêcher d'investir.

Déclin de l'Occident

Certains critiques prétendent aussi que les belles années de l'Occident sont derrière nous. Que la croissance vécue au 20e siècle ne se prolongera pas au 21e siècle. Que la Chine dominera le monde dans les années à venir.

Le problème avec ce point de vue, c'est que le déclin de l'Occident est prévu chaque année depuis plus d'un siècle.

Déjà en 1918, l'intellectuel allemand Oswald Spengler publiait son best-seller littéralement intitulé *Le déclin de l'Occident*. Disons que les investisseurs qui ont fait des placements en fonction de cette prémisse n'ont pas dû se couvrir de gloire…

J’ai pu en discuter avec l’auteur financier et investisseur Morgan Housel. Il était d’accord pour dire, par exemple, que la Chine poursuivrait son ascension au 21e siècle. Mais cela ne signifie pas que l’Occident vivra des années sombres pour autant.

« Demandez aux étudiants qui terminent l’université où ils aimeraient mieux vivre – aux États-Unis ou en Chine – et je parie que 99 % vont choisir les États-Unis, m’a-t-il dit. Cela va au-delà des barrières de la langue. Sur le plan du pouvoir d’achat, ajusté au coût de la vie des pays respectifs, les Américains sont encore cinq fois plus riches que les Chinois[63]. »

Peu de gens le réalisent, mais la population en âge de travailler est déjà en train de diminuer en Chine, alors qu’elle est en croissance aux États-Unis. Et même si la croissance économique devait être plus lente en Occident, c’est encore là que se trouve l’innovation.

« Sur les produits Apple, on peut lire : “Conçu en Californie, assemblé en Chine”. Demandez aux étudiants de faire un choix entre ces deux étapes de la fabrication pour leur carrière. Je pense que vous connaissez déjà la réponse[64]. »

Et ceux qui croient qu’un pays doit à tout prix voir son influence politique et économique augmenter pour vivre une hausse de sa richesse et de son niveau de vie devraient jeter un coup d’œil au Royaume-Uni.

Après avoir été la force politique, économique et militaire dominante dans le monde pendant des siècles, l’Empire britannique n’existe aujourd’hui que dans les livres d’histoire. Pourtant, un investissement de 10 000 $ dans les plus importantes entreprises du Royaume-Uni en 1984 valait près de 190 000 $ en 2020, en tenant compte du réinvestissement des dividendes.

Investir à l’ère du réchauffement climatique

La question du réchauffement climatique est un élément nouveau et inédit. Plusieurs scénarios de réchauffement pour les décennies à venir sont sur la

table, et on ne sait pas comment l'humanité réagira aux risques qu'ils posent.

Le groupe international de gestion d'actifs d'origine britannique Schroders a réalisé une étude sur la façon dont des températures plus élevées et une plus grande fréquence d'événements météorologiques extrêmes pourraient affecter les marchés financiers au cours des 30 prochaines années.

Leur analyse montre que les pays les plus touchés économiquement pourraient être l'Inde, Singapour et l'Australie, où les rendements des marchés risquent d'être moins élevés qu'ils ne le seraient sans l'impact du réchauffement.

D'autres pays pourraient vivre l'effet inverse. Par exemple, le Canada, le Royaume-Uni et la Suisse verraient une hausse de la productivité, et une hausse des rendements boursiers au cours de cette période par rapport à ce qu'ils auraient été sans le réchauffement.

« Bien que le tableau soit positif dans ces pays pour les 30 prochaines années, il fait état à plus long terme de nouvelles augmentations de température et de pertes économiques plus étendues, écrivent les chercheurs Craig Botham et Irene Lauro. Notre analyse se concentre sur l'impact économique et les rendements du marché, et non sur les nombreux autres effets secondaires négatifs du réchauffement climatique. Il ne s'agit en aucun cas d'un soutien à l'immobilisme en matière de changements climatiques[65]. »

Une autre étude, menée par la société multinationale d'assurance Swiss Re, montre aussi que les économies d'Asie du Sud et du Sud-Est sont particulièrement vulnérables aux effets néfastes des changements climatiques, et que les économies avancées de l'hémisphère Nord le sont moins[66]. Si le pire scénario de hausse de température devait se réaliser, la taille de l'économie mondiale serait amputée de 18 % au milieu du siècle par rapport au niveau qu'elle atteindrait sans réchauffement[67]. Néanmoins, elle serait beaucoup plus grande qu'elle ne l'est aujourd'hui : nous sommes 7,9 milliards d'êtres humains sur Terre et, selon l'ONU, nous devrions être

9,8 milliards en 2050. Au Canada, on pourrait frôler les 50 millions d'habitants à cette date, d'après Statistique Canada.

Je crois qu'il faut se préoccuper des changements climatiques, de leur impact sur notre planète, et aussi tenter de les combattre au meilleur de nos capacités. À ce sujet, éjecter les compagnies polluantes de notre portefeuille n'a jamais été aussi simple, ce qui sera expliqué plus en détail sous « Choisir l'investissement responsable », au chapitre 8.

Pour ce qui est de nos placements, je crois que ces craintes ne sont pas incompatibles avec l'investissement à long terme. Nous pouvons apprendre à vivre avec les rendements qui nous seront offerts dans le futur, quitte à ce qu'ils soient moins élevés qu'ils ne l'ont été par le passé.

Bulletins spéciaux

Des études ont montré que les nouvelles négatives nous affectent davantage que les nouvelles positives : notre fréquence cardiaque augmente lorsqu'on prend connaissance de nouvelles négatives.

Cette propension qu'ont les humains à accorder beaucoup d'attention aux nouvelles négatives est rarement aussi visible que lorsqu'il est question des marchés financiers.

On sait tous que les réseaux d'information télévisés multiplient les bulletins spéciaux lorsque la Bourse chute de 3 ou 4 % dans une journée. Des experts inquiets se succèdent alors pour tenter d'apporter un éclairage sur cette « panique boursière ». On parle des retraités, ces « grands perdants de la crise ». On se demande s'il y aura une « contagion » dans l'économie réelle, si une « récession est à nos portes ».

Avez-vous déjà vu un bulletin spécial lorsque les marchés grimpent de 3 ou 4 %, souvent quelques jours plus tard ? Interroge-t-on les mêmes experts pour leur demander pourquoi les marchés sont en hausse ?

COMBIEN DOIS-JE AVOIR ÉCONOMISÉ À MON ÂGE ?

C’est un sujet controversé, et il y a plusieurs nuances. La situation d’un enseignant qui cotise à un régime de retraite est bien différente de celle d’un travailleur autonome. La firme américaine de gestion d’actifs Fidelity a diffusé ce tableau qui donne une idée du chemin à suivre. Pour arriver à ces nombres, Fidelity assume que nous devons épargner et investir 15 % de notre revenu à partir de l’âge de 25 ans. Il faut aussi tenir compte de la valeur de son régime de retraite dans le calcul de ses actifs.

Âge	Montant du salaire annuel en actifs
30 ans	1 ×
35 ans	2 ×
40 ans	3 ×
45 ans	4 ×
50 ans	6 ×
55 ans	7 ×
60 ans	8 ×

Source : Fidelity

Laisser toute la place aux paniques boursières et ignorer les remontées des marchés donne au public l’impression que la Bourse est un mécanisme dangereux et fragile duquel il faut se méfier. Peut-on s’étonner alors qu’il y ait si peu de gens qui investissent, et encore moins qui investissent bien ?

Les chutes boursières sont justement l’un de mes sujets préférés dans l’univers de l’investissement. Elles ne cesseront jamais de me fasciner.

Comment garder notre calme quand la valeur de nos placements dégringole et que notre beau-frère nous envoie un texto pour nous dire qu’il a tout vendu ? C’est ce que nous verrons au prochain chapitre.

CHAPITRE 7

Célébrer les chutes

Soyez un optimiste à long terme qui s’attend à ce que le monde tombe en morceaux environ une fois par décennie.

– Morgan Housel, auteur financier

En plein orage, dans l’après-midi du 10 mai 1752, un courageux volontaire installé dans une guérite munie d’une tige de métal qui s’élevait à 12 mètres dans le ciel de Paris a vu une étincelle apparaître devant lui.

L’observation était sensationnelle. L’auteur de l’expérience, Thomas-François Dalibard, venait de vérifier l’hypothèse émise par Benjamin Franklin voulant que les éclairs soient des phénomènes électriques.

Pendant des millénaires, les humains ont cru que les éclairs étaient des phénomènes surnaturels qui attestaient de la colère des Dieux. Pour les apaiser, les Grecs et les Romains érigeaient des temples à l’endroit où la foudre avait frappé le sol.

Plus tard, les villes et les villages d’Europe faisaient sonner leurs cloches à l’approche d’un orage afin d’éloigner la menace. Cela réussissait surtout à mettre en danger la personne qui montait au clocher pour les actionner : durant une période de 35 ans, en Allemagne, au milieu des années 1700, 386 églises ont été frappées par la foudre, et plus de 100 sonneurs de cloches ont été tués. Dans le nord de l’Italie, environ 3 000 personnes ont été tuées en 1769 quand un éclair a frappé l’église San Nazaro, faisant exploser les milliers de kilos de poudre à fusil entreposés au sous-sol par la république de Venise[68].

Grâce à Franklin et Dalibard, des paratonnerres sont apparus sur les bateaux et les édifices, assurant la sécurité de leurs occupants lors des orages. Surtout, leurs travaux ont démontré que l'électricité n'était pas une force à craindre, mais bien qu'elle avait le pouvoir d'améliorer la vie des humains.

Les éclairs sont un bon point de départ pour comprendre l'un des phénomènes les plus terrifiants pour les investisseurs : les chutes boursières.

Comme la foudre, les chutes boursières peuvent paralyser même la personne la plus rationnelle. Pourtant, comme l'électricité, elles devraient être célébrées par la vaste majorité d'entre nous.

C'est une leçon simple, mais qui n'est pas facile à intégrer.

J'en ai moi-même fait l'expérience il y a quelques années lorsque *La Presse*, le journal pour lequel je travaille, est devenu un organisme à but non lucratif.

Mes collègues et moi devions alors choisir entre laisser l'argent de notre régime de retraite dans les mains de la firme multinationale qui en assurait jusque-là la gestion, et le récupérer et l'administrer nous-mêmes. La quasi-totalité des employés a choisi la première option.

Pour ma part, j'ai préféré retirer l'argent. J'avais calculé que même avec un rendement ordinaire, je finirais avec une plus grosse somme et je bénéficierais de plus de flexibilité que ce qui m'était proposé pour ma retraite.

Un collègue a lui aussi choisi cette option. Comme il ne voulait pas gérer lui-même ses placements, il a confié ses fonds à un conseiller financier. Il a vite commencé à suivre chaque jour l'évolution de ses actifs – ce que je déconseille.

Le hasard a voulu que tout cela se déroule pendant une période de chute boursière. La Bourse de Toronto et celle de New York s'enfonçaient chaque jour davantage.

Au *party* de Noël, alors qu'un succès des années 1980 enflammait la piste de danse, mon collègue m'a tapé sur l'épaule : « J'ai déjà perdu 15 000 $! » m'a-t-il soufflé à l'oreille. Son regard était celui d'un gars qui commençait à regretter son choix.

Quelques jours plus tard, il est venu me voir au bureau. La Bourse avait chuté de 20 % en quelques mois. « J'aimerais ça avoir ton avis, m'a-t-il dit. Mon conseiller croit que le marché va continuer à chuter. Toi, t'en penses quoi ? »

J'ai levé les bras en signe d'impuissance. « Aucune idée ! Les marchés peuvent baisser encore de 20 %, comme ils peuvent recommencer à monter demain matin. Personne n'a de boule de cristal. Le mieux est de ne rien faire. »

Les marchés ont arrêté leur chute. Dans l'année qui a suivi, la Bourse canadienne a connu un rebond presque sans relâche de 32 %. Mon collègue a retrouvé le sourire. Et je suis heureux de vous annoncer qu'il a passé son premier test. Il n'a rien vendu.

Bien des gens croient être capables de faire face à une chute boursière sans paniquer. Mais une telle expérience ne se vit pas sur l'écran de notre téléphone. Elle se vit dans nos tripes, lorsqu'on calcule mentalement qu'on vient de s'appauvrir de l'équivalent de plusieurs mois, voire de plusieurs années de salaire.

Les humains sont tous différents. Certaines personnes ne réagiront pas plus que cela lors des chutes boursières. D'autres auront du mal à garder leur calme.

Les grandes institutions financières l'ont compris, et offrent une panoplie de placements garantis liés au marché. Censés offrir de la croissance et l'assurance de ne pas voir ses placements fondre dans une chute boursière, ils sont truffés de contraintes, de frais cachés, et sont très avantageux… pour l'institution qui les vend.

L’argument de vente qui soutient ces produits financiers, c’est que les chutes boursières sont mauvaises, et doivent être évitées à tout prix.

J’ai longtemps adhéré à cette vision. Voir la valeur de mon portefeuille diminuer me troublait au plus haut point, mais j’ai fait un virage à 180 degrés sur la question. Aujourd’hui, je suis plus intéressé par le temps qu’il fera demain que par la hausse ou la baisse de la valeur de mes placements.

L’importance d’apprendre à bien réagir lors des chutes boursières ne peut être surestimée. Il n’est pas possible de bien investir sans être à l’aise avec la nature instable de la Bourse.

Courantes, inévitables et nécessaires

Lors d’une récente débarque boursière, mes placements ont fondu comme jamais : en quelques semaines, un trou équivalant à des années de salaire est apparu dans mon compte. Or, jamais je n’ai songé à vendre mes placements ni perdu une minute de sommeil à cause d’eux. Pourtant, je ne crois pas posséder de dons particuliers ni d’intérêt pour le masochisme.

Ce qui a changé mon opinion ? Apprendre que les chutes des marchés sont courantes, inévitables et nécessaires.

> Les humains sont incapables de rester assis tranquillement : nous sommes toujours inquiets, toujours insatisfaits, nous essayons toujours de faire des progrès, nous essayons toujours de deviner l’avenir.
>
> – Jonathan Clements, auteur financier

Par exemple, depuis les années 1920, le S&P 500, l’indice sur lequel nous avons les données historiques les plus complètes, connaît annuellement trois

chutes de 5 % en moyenne[69].

Des déclins plus prononcés sont régulièrement au menu. Depuis 100 ans, un déclin de 10 % se produit environ tous les 16 mois.

Et qu'en est-il d'un déclin de 20 % ? Une telle chute a eu lieu tous les 7 ans en moyenne au cours du dernier siècle. Et depuis les années 1950, l'indice du S&P 500 a chuté d'environ 50 % à trois reprises, c'est-à-dire une fois tous les 22 ans.

La fameuse « volatilité boursière » est tellement courante qu'elle ne devrait plus nous étonner. Mais elle nous surprend à chaque fois !

Les dégâts causés par les chutes sont généralement de courte durée. Par exemple, depuis la Seconde Guerre mondiale, il a fallu quatre mois en moyenne pour qu'une correction de 20 % ou moins soit résorbée, et que le marché continue comme avant[70].

Même après l'ultime cataclysme en finance, le krach boursier de 1929, le marché a mis moins d'une décennie à panser ses plaies. Un investisseur malchanceux qui aurait investi à la Bourse de New York au sommet de 1929 aurait retrouvé l'ensemble de son argent en 1936, soit quatre ans et demi après que le niveau le plus bas eut été atteint par le marché. Un phénomène rendu possible en raison des dividendes, la part des profits que les entreprises remettent à leurs actionnaires, qui ont continué à être versés durant la Grande Dépression.

DERNIÈRES PÉRIODES DE BAISSE
DE PLUS DE 20 % DE LA BOURSE CANADIENNE
(INDICE COMPOSÉ S&P/TSX)

Événement	Période baissière	Baisse (entre le sommet précédent et le creux)	Temps pour retourner au sommet précédent	Rendement l'année suivant le creux	Rendement lors de la reprise boursière
Guerre du Vietnam	05/1969 - 05/1970	-29 %	2 ans	25 %	68 % en 3 ans
Embargo sur le pétrole	10/1973 -12/1974	-37 %	4 ans	14 %	(16 %/année)
2e choc pétrolier et lutte à l'inflation	11 /1980 - 07/1982	-44 %	1 an	84 %	182 % en 6 ans
Crash d'octobre 87 - *Black Monday*	08/1987 - 10/1987	-31 %	2 ans	20 %	(19 %/année)
Récession et 1re guerre d'Irak	10/1989-10/1990	-25 %	3 ans	14 %	205 % en 5 ans
Faillite du fonds de couverture LTCM et crise des pays émergents	04/1998 - 10/1998	-32 %	1 an	32 %	(24 %/année)
Bulle technologique	09/2000 - 10/2002	-50 %	3 ans	33 %	42 % en 2 ans
Bulle immobilière et crise financière	06/2008 - 03/2009	-50 %	5 ans	58 %	165 % en 6 ans
Crise de la dette Souveraine (zone euro)	04/2011 - 10/2011	-22 %	2 ans	11 %	(19 %/année)
Chute des cours pétroliers	09/2014- 01/2016	-24 %	1 an	30 %	89 % en 2 ans
Crise sanitaire (COVID-19)	02/2020 - 03/2020	-38 %	1 an	68 %	(36 %/année)
Moyenne		**-35 %**	**2,3 ans**	**35 %**	**40 % en 3 ans**

Source : Autorité des marchés financiers

Si les chutes nous font si mal, c'est qu'elles ressemblent à des punitions – un peu comme si un professeur sévère nous avait tapé sur les doigts pour avoir mal agi.

Les chutes ne sont pas des punitions. Elles sont des droits d'entrée.

« Les rendements du marché ne sont pas gratuits, et ne le seront jamais », écrit l'auteur financier et investisseur Morgan Housel.

Dans son livre *The Psychology of Money*, Housel note que les chutes ne sont pas un bogue du système. Accepter de voir ses placements perdre de la valeur est le prix à payer pour les faire grossir à long terme. Sans chutes, il n'y a pas de risque. Sans risque, il n'y a pas de rendement.

Notre réflexe est pourtant de chercher à obtenir la récompense, sans en payer le prix.

« En conséquence, les investisseurs établissent toutes sortes de trucs et de stratégies. Ils tentent de vendre avant la prochaine récession et d'acheter avant le prochain boom. Ils veulent éviter la volatilité. Cela peut sembler logique. Mais les Dieux de l'argent n'ont pas en haute estime ceux qui essaient d'obtenir une récompense sans en payer le prix[71]. »

Le gestionnaire de portefeuille québécois Marc-André Turcot a remarqué que les investisseurs à succès ont un point commun : ils n'hésitent pas à laisser leur argent travailler même lorsque plusieurs personnes autour d'eux paniquent.

Il fait le parallèle avec les entrepreneurs ou les propriétaires immobiliers, qui font partie des gens ayant le plus de succès sur le plan financier dans notre société.

« Les entrepreneurs ne se lèvent pas chaque matin en cherchant à savoir combien vaut leur entreprise, ou combien valent leurs immeubles, m'explique-t-il. Ils regardent leurs profits, ils regardent leurs ventes. Au bout du compte, ils accumulent de la valeur comme ça. Ils visent le long terme. Pourquoi ce serait différent quand la compagnie se négocie en Bourse ? Le problème, c'est qu'en Bourse, les gens voient le prix de leurs placements changer toutes les minutes, toutes les secondes, alors que l'immeuble et l'entreprise, ils ne sont pas évalués tous les jours, et donc ça ne joue pas dans les émotions. »

L'expérience compte pour beaucoup. Les investisseurs qui ont le plus de mal à vivre la volatilité en Bourse sont souvent ceux qui commencent à investir assez tard dans la vie, et qui investissent un gros montant, comme un héritage, ou l'argent de la vente de leur entreprise, note Marc-André Turcot.

« Ils reçoivent un montant significatif, et l'investissent d'un coup. Mais ils n'ont pas eu le temps de se familiariser avec les hauts et les bas du marché. Chaque mouvement brusque provoque de la panique chez eux. C'est pour ça que j'ai l'impression que 80 % de ma *job*, c'est de gérer le côté psychologique. Les chiffres, c'est 20 %. »

Bref, méritons notre succès. Laissons notre portefeuille en paix. La valeur de nos placements va augmenter. La valeur de nos placements va chuter. Il ne sert à rien de s'arracher les cheveux avec ça !

Évidemment, ce conseil n'est valable que pour les investisseurs qui détiennent des FNB indiciels. Ces fonds contiennent les actions de centaines, voire de milliers de compagnies. Historiquement, les marchés ont toujours trouvé le moyen de remonter. Mais plusieurs compagnies individuelles n'ont jamais repris leur ascension, et leur valeur en Bourse peut éventuellement atteindre zéro. C'est l'une des raisons pour lesquelles acheter des actions individuelles est plus risqué que d'acheter des FNB indiciels.

En plus de craindre les chutes, nous sommes aussi généralement terrifiés à l'idée de payer trop cher pour les investissements que nous achetons.

Cette peur peut se manifester quand nous hésitons à investir parce que les marchés connaissent des sommets historiques. « Les marchés ont pris 31 % depuis un an, dira-t-on. Ce n'est pas le moment d'investir, tout est bien trop cher ! »

Certains attendent donc une baisse des marchés pour investir, un peu comme ils attendent les soldes pour acheter une télévision ou une paire de skis au rabais.

Je peux le comprendre : comme tout le monde, je n'aime pas payer le plein montant pour des objets de la vie courante. Mais ce qui fonctionne pour nos skis ne fonctionne pas pour nos placements. Dans le domaine de l'investissement, cette stratégie contribuera assurément à nous appauvrir.

Atteindre un nouveau sommet est excitant pour un investisseur. En vérité, atteindre un nouveau sommet est la norme pour les marchés boursiers, pas l'exception.

Le S&P 500 atteint un sommet record une fois tous les 20 jours ouvrables en moyenne depuis 1928, écrit l'auteur financier Ben Carlson[72].

Entre 1926 et 2019, a-t-il calculé, l'indice S&P 500 était en hausse près de trois années sur quatre. L'année suivant une année haussière ? L'indice était en hausse… près de trois années sur quatre[73].

Après une année qui a connu une hausse de plus de 10 % ? Durant l'année qui suivait une telle croissance, le S&P 500 était en hausse… près de trois années sur quatre.

Et après une hausse spectaculaire, absurde, himalayenne – disons, une hausse de 50 % en 12 mois ? Après une telle performance, on est clairement « dus » pour une bonne correction, non ?

Eh bien, non. Historiquement, le rendement pour l'année qui suit une hausse incroyable est négatif ; il se situe à -1,5 % en moyenne. Mais le rendement moyen du marché après trois ans est de 42 %, et de 66 % après cinq ans. Et cela n'inclut pas le versement des dividendes.

« Tenter de prédire la trajectoire du marché boursier sur la base de ce qu'il a fait au cours de la dernière année est beaucoup plus difficile qu'on pourrait le croire », conclut Carlson[74].

Une autre façon de voir la question est d'imaginer qu'on lance une pièce de monnaie en l'air à répétition et qu'on note les résultats, pile ou face, sur une feuille. On peut obtenir pile plusieurs fois d'affilée. Le fait qu'on obtienne pile ne veut pas dire qu'on est « dus » pour obtenir face. Un lancer n'a pas d'incidence sur le suivant.

Dans le cas d'une pièce de monnaie, les chances sont de 50 % d'avoir pile, et de 50 % d'avoir face. Dans le cas de la Bourse, les chances penchent historiquement du côté de l'investisseur : comme je l'ai mentionné précédemment, les marchés boursiers nord-américains sont en hausse près de 7 années sur 10.

Cette leçon est contre-intuitive, mais les marchés qui atteignent des sommets ne devraient pas nous empêcher d'investir.

Oui, des baisses sont à prévoir. Mais prévoir une baisse est impossible.

LE RÉGIME ENREGISTRÉ D’ÉPARGNE-ÉTUDES (REEE), LE VÉLO ÉLECTRIQUE DE L’INVESTISSEMENT

Je reçois des réponses en ordre dispersé lorsque je demande aux parents autour de moi s’ils cotisent au régime enregistré d’épargne-études (REEE) de leurs enfants. Certains le font, d’autres non, d’autres encore ne sont pas certains : c’est leur conjoint ou conjointe qui « s’occupe de ça ». Pourtant, ces mêmes personnes pourraient me parler pendant des heures des détails techniques de leur plus récent iPhone ou de la cuisine qu’ils viennent de rénover… Personnellement, je considère que le REEE est le vélo à assistance électrique de l’investissement, car les gouvernements nous aident à le propulser en y versant de beaux dollars tout neufs. En résumé : il faut investir 2 500 $ par année par enfant pour obtenir les subventions maximales, qui sont de 500 $ (Ottawa) et de 250 $ (Québec). Un rendement automatique assuré de 30 % ! Il sera possible de décaisser ces placements lorsque notre enfant sera inscrit dans un établissement d’enseignement postsecondaire. À ce moment-là, nous pourrons reprendre le capital investi, tandis que les subventions gouvernementales et les revenus de placement seront imposés entre les mains de l’enfant, donc normalement à un faible taux. Bref, une rencontre avec un planificateur financier reconnu par l’Institut québécois de planification financière s’avère alors nécessaire afin de bien tirer son épingle du jeu lors du décaissement.

100 % terrifiantes

En tant qu’investisseurs, nous rêvons tous d’investir lorsque le marché est déprimé après une chute brutale.

En pratique, c’est… plus compliqué.

Lorsqu’on regarde une chute sur un graphique, on voit une occasion d’acheter des actions à bas prix. Mais lorsqu’on en vit une, ce sentiment s’évapore.

On peut rationaliser les baisses du passé, car on sait comment elles se sont terminées. Mais c’est très difficile de rationaliser les baisses du présent, car elles sont 100 % terrifiantes. Un peu comme si on entrait dans une grotte obscure, sans lampe de poche. Qu’est-ce qui se cache dans le noir ? Personne ne le sait. On avance à tâtons, du mieux que l’on peut…

Les chutes se déroulent parfois sur une période de plusieurs semaines, sans relâche. Cela attise la peur, ramollit notre cerveau et nous fait douter de tout.

Dans ce contexte, acheter des actifs financiers est souvent la dernière chose dont on a envie. Ah oui, et dès que nous faisons notre achat, les chances sont bonnes pour que sa valeur baisse aussitôt.

Voir nos placements chuter la minute suivant leur achat peut nous donner l’impression de tenir notre chèque de paie au-dessus de la flamme d’une chandelle. Disons que ce n’est pas très agréable. Il m’a fallu près d’une décennie pour être à l’aise avec ces situations.

À long terme, les marchés ont toujours trouvé le moyen d’atteindre de nouveaux sommets. À court terme, la peur est une émotion bien plus puissante que la volonté de faire un profit. Garder la tête froide dans ces moments est le défi d’une vie. C’est lors de ces périodes que se joue notre bilan en tant qu’investisseurs.

L’auteur, investisseur et conseiller financier torontois Garth Turner a résumé ainsi ce sentiment : « En 35 ans de carrière, j’ai vu le même film jouer en boucle. Les hausses du marché sont la norme. Les corrections du marché sont l’exception. L’économie croît beaucoup plus souvent et fortement

qu’elle ne se contracte. Les crises sont vives et courtes. Les récessions sont rares et brèves. »

Les investisseurs qui ont un portefeuille équilibré et diversifié ne devraient pas se laisser séduire par l’industrie de la peur, qui devient plus bruyante que jamais lors des chutes boursières, écrit M. Turner. « Cessez de vous inquiéter pour votre argent[75]. »

L’investisseur et auteur Howard Marks décrit son processus de réflexion lors des grandes crises boursières de cette façon : « On peut réduire la question à : ou bien c’est la fin du monde, ou bien ça ne l’est pas… Si ça ne l’est pas et que nous n’investissons pas d’argent, eh bien nous n’avons pas fait notre travail. C’est une façon très simple de voir les choses[76]. »

Manquer l’ascenseur

Au début de la crise de la COVID-19, les grands indices boursiers ont chuté brutalement. La Bourse de Toronto a perdu près de 25 % de sa valeur en moins d’un mois.

Comme des millions d’investisseurs, j’avais un œil sur les marchés. Lorsque j’avais de l’argent à investir, j’achetais des FNB indiciels avec la certitude que leur valeur continuerait à chuter. Lorsque je n’avais pas d’argent à investir, je ne faisais rien.

Au même moment, plusieurs de mes amis et connaissances étaient aussi devant leur ordinateur. Des gens qui investissaient depuis des années. Parfois des gens qui avaient étudié en finance. Qui *travaillaient* en finance.

Ébranlés par plusieurs semaines d’effondrement de la valeur de leur portefeuille, ces amis en ont conclu que la chute ne faisait que commencer. Ils ont décidé de vendre leurs placements avec l’intention de les racheter à meilleur prix plus tard.

À ce moment-là, les nouvelles étaient catastrophiques. Voici quelques-uns des grands titres que l'on pouvait lire dans *La Presse* :

« Fermeture imminente de la frontière avec les États-Unis » ;

« Ottawa poursuit une course contre la montre » ;

« Air Canada met à pied plus de 5 100 employés » ;

« Transat met à pied tous ses agents de bord » ;

« On ne pourra pas sauver toutes les entreprises » ;

« Pertes d'emplois par dizaines de milliers aux États-Unis » ;

« Toute la Californie placée en confinement » ;

« L'Italie dépasse la Chine pour le nombre de morts ».

Je suis l'actualité depuis presque 30 ans. Jamais je n'ai vu autant de titres apocalyptiques publiés simultanément.

La majorité des lecteurs a sans doute pensé que c'était le pire moment pour investir. On sait aujourd'hui que cette majorité avait tort.

Dans l'année qui a suivi la publication de ces manchettes effrayantes, la Bourse de Toronto a grimpé de plus de 44 %, une performance à couper le souffle que personne n'avait vu venir.

« En moyenne, le marché commence à remonter six mois avant l'arrivée des bonnes nouvelles, explique le gestionnaire de portefeuille Richard Morin. Il commence généralement à rebondir lorsque les journaux ne publient que des nouvelles de fin du monde, et ça a été le cas avec la COVID-19. »

Mes amis ont racheté leurs placements en catastrophe et ont raté une partie de la remontée. Et ils ont été chanceux. À chaque crise, quantité d'investisseurs ratent *la totalité* de la remontée. Les marchés passent à autre chose et reprennent leur ascension, tandis que ces investisseurs ont cristallisé leurs pertes. Ils sont alors paralysés, incapables de se résigner à racheter des placements qui ont depuis pris beaucoup de valeur.

Ces leçons sont pénibles et coûteuses.

Garder nos placements même lorsqu'ils perdent de la valeur est important parce que les bons jours arrivent sans prévenir. Sur une récente période de 30 ans aux États-Unis, la quasi-totalité des gains du marché s'est déroulée en l'espace d'à peine 90 jours sur les 7 500 jours où le marché était ouvert, soit un peu plus de 1 % des jours ouvrables, selon une étude de H. Nejat Seyhun, professeur à l'Université du Michigan. Un investisseur qui aurait raté ce 1 % n'aurait pas fait d'argent durant ces 30 longues années[77].

Vendre lors d'une panique ou en prévision d'une panique veut aussi dire que l'on croit savoir prédire l'avenir – sans doute le plus onéreux des « instincts » qu'un investisseur peut penser posséder.

« Je ne sais jamais si les marchés vont monter ou descendre, a déclaré Warren Buffett. Au cours de ma vie, je n'ai jamais eu l'impression de pouvoir le prédire. Je sais ce que les marchés vont faire sur une longue période : ils vont monter. Dans 10, 20 ou 30 ans, je crois que le prix des actions sera beaucoup plus élevé qu'aujourd'hui. Mais de là à savoir ce qui va se passer d'ici demain, la semaine prochaine, ou même l'an prochain… Jamais je n'ai cru le savoir, et jamais je n'ai estimé que c'était important[78]. »

Sommets records

De toute façon, dépenser notre temps et notre énergie à essayer d'acheter nos placements au meilleur prix possible ne produit pas les rendements spectaculaires auxquels on pourrait s'attendre.

Imaginez que, par un coup incroyable du hasard, une personne puisse acheter des placements chaque fois qu'ils atteignent leur prix le plus bas après une chute.

L'analyste et auteur financier Nick Maggiulli a calculé qu'entre 1970 et 2019, le rendement annuel d'une personne extrêmement chanceuse qui n'aurait investi dans le marché que lorsque celui-ci avait atteint son point le plus bas après une chute aurait été supérieur de 0,4 % à celui d'une personne

qui n’aurait fait qu’investir de l’argent chaque mois, sans se préoccuper des hausses et des baisses[79].

Cet exemple montre à quel point l’instinct qui nous pousse à vouloir voir des aubaines dans le marché avant d’investir est contre-productif.

Lorsqu’il est question d’investissement, suivre notre instinct est une erreur. Écouter cette petite voix dans notre tête qui nous dit d’attendre avant d’investir est une erreur. Vendre nos placements pour retrouver la tranquillité d’esprit est une erreur.

En investissement plus que n’importe où ailleurs, notre instinct peut nous couler.

Garder le cap

Tout cela pour dire que l’une des règles les plus importantes en investissement se résume en trois mots : garder le cap. Une fois qu’on a déterminé son allocation entre les actions et les obligations, le mieux est de ne plus chercher à changer les choses. On ajoute de l’argent quand on en a. On en retire quand on en a besoin. Et c’est tout.

Si c’est difficile à faire, c’est surtout parce que nous ne sommes pas équipés pour être de bons investisseurs. L’espèce humaine n’a pas survécu depuis des centaines de milliers d’années sur Terre en gardant les bras croisés pendant un désastre. Lorsque des ennemis pillaient notre réserve de nourriture ou que le feu menaçait notre famille, nous réagissions.

Dans le monde de l’investissement, ce réflexe ne peut que nous nuire.

L’investisseur et auteur Patrick O’Shaughnessy l’a résumé en ces mots : « Au lieu d’essayer de prédire ce qui fonctionnera, concentrez-vous à éviter les pièges. »

Lors d’un récent safari en Afrique, a-t-il raconté dans le cadre de sa baladodiffusion *Invest Like the Best*, son guide lui répétait du matin au soir

de rester immobile si un lion se mettait à foncer sur lui.

« Fuir augmente les risques d'être attaqué – chacun de nos guides avait été chargé par un lion plus de 50 fois. Votre comportement est déterminant. Si vous ne courez pas, le lion s'arrêtera net, et ne vous sautera pas dessus. Le truc est d'imprimer cette leçon dans votre cerveau 100 fois à l'avance parce que votre instinct, comme c'est souvent le cas avec l'investissement, vous pousse à courir[80]. »

POURQUOI LES FEMMES SONT-ELLES DE MEILLEURES INVESTISSEUSES ?

Plusieurs études ont démontré que les femmes tendent à obtenir de meilleurs résultats à la Bourse que les hommes. La raison : elles effectuent moins de transactions que les hommes et préfèrent investir dans des fonds diversifiés[81]. Une étude réalisée auprès des clients de la firme d'investissement britannique Hargreaves Lansdown a montré que les femmes ont eu des rendements annuels supérieurs de 0,81 % à ceux des hommes au cours d'une récente période de trois ans. Si cette surperformance devait durer 30 ans, cela voudrait dire que les femmes finiraient en moyenne avec 25 % plus d'actifs que les hommes[82].

Voir notre portefeuille de placements perdre de sa valeur très rapidement donne à notre cerveau l'impression qu'un lion en colère fonce sur nous. Des dollars qui nous appartenaient la veille ne sont plus en notre possession. Chaque fibre de notre être veut faire quelque chose – n'importe quoi ! – pour éliminer la menace.

Comme avec les lions, le truc n'est pas de combattre le danger, mais de combattre nos réflexes.

Nous sommes des passagers

Lorsque j’étudiais à l’université et que je retournais à la maison en fin de journée, je devais prendre le métro de Berri-UQAM jusqu’au terminus Angrignon – un trajet de 14 stations –, pour ensuite monter à bord d’un autobus régional qui partait toutes les heures et demie. Inutile de mentionner que je ne voulais pas le rater.

Assis dans le wagon du métro, je regardais sans cesse ma montre pour savoir si j’arriverais à temps pour pouvoir prendre mon autobus. Plus l’heure avançait, plus mon niveau de stress augmentait. C’est souvent dans ces moments-là que le métro faisait des arrêts interminables à des stations désertes. Chaque seconde perdue me fendait l’âme. J’allais rater mon autobus !

Puis j’ai compris que mon comportement n’avait aucun sens. Je n’étais pas le conducteur du métro, mais bien le passager. Passer mon temps à être stressé ne changerait rien au résultat final. Ou bien j’allais attraper mon autobus, ou bien j’allais le rater. Une fois que j’étais à bord du métro, je ne pouvais rien changer à cette équation.

Toute cette anxiété qui me sortait par les oreilles était inutile. Je me souviens du sentiment libérateur que j’avais ressenti en le réalisant.

Comme c’est le cas avec le métro, nous ne conduisons pas les marchés financiers : nous sommes leurs passagers. Plus vite on s’en rend compte, plus vite on comprend que nos émotions et notre anxiété sont contre--productives. Elles n’ont aucun fondement.

Je subsiste grâce à mon salaire, pas grâce à mes investissements. Serais-je aussi calme lors des chutes si j’étais à la retraite et que j’avais besoin de mes placements pour vivre ? Je l’ignore, mais comme je l’expliquais plus tôt dans ce livre, c’est pour se prémunir contre ce risque que les personnes retraitées qui vivent de leurs placements ont une tolérance moindre à l’égard

de l’instabilité, et choisissent typiquement d’avoir une plus grande proportion de FNB d’obligations dans leur portefeuille.

Avant d’acquérir et de mettre en pratique les notions contenues dans ce livre, jamais je n’aurais pu tolérer une baisse de 10 % de la valeur de mes placements – un événement statistiquement susceptible de se produire *chaque année*. Avec le temps, j’ai appris à demeurer impassible, même lors de chutes beaucoup plus fortes.

J’ai aussi réalisé que l’investisseur qui suit de façon obsessive la valeur de ses placements est un peu comme un skieur qui passerait sa journée à se concentrer sur les détails techniques des remonte-pentes.

Oui, le remonte-pente est essentiel à la pratique du ski. Mais, comme l’investissement, il s’agit d’un outil, pas d’une fin en soi. Bien exécuté, il devrait disparaître en arrière-plan et être remarqué le moins possible.

Tout cela pour dire que personne ne contrôle les chutes du marché. La bonne nouvelle, c’est qu’il est tout à fait possible de contrôler notre réaction face à celles-ci.

Les chutes sont inévitables. Les éliminer n’est pas souhaitable.

C’est simple, mais ce n’est pas facile.

Charlie Munger l’a résumé dans l’une de ses déclarations célèbres : « Si investir était facile, tout le monde serait riche. Investir n’est pas censé être facile. Quiconque affirme le contraire est un idiot. »

CHAPITRE 8

Petit guide d’autodéfense de l’investisseur éclairé

La chose la plus difficile est la décision d’agir, le reste n’est que ténacité.

– Amelia Earhart, première femme pilote à avoir traversé l’Atlantique

Imaginez que vous êtes en voyage sur une île exotique. Après une longue soirée à faire la fête de bar en bar avec un joyeux groupe de locaux, tout le monde rentre chez soi et vous finissez par errer seul sur une route de campagne mal éclairée. Il commence à pleuvoir, vous avez froid et vous vous rendez compte qu’inexplicablement, il vous manque un soulier. Les rares personnes que vous croisez ne vous comprennent pas et vous dévisagent.

Soudain, un taxi passe et s’arrête. Vous dites le nom de votre hôtel au chauffeur, et celui-ci hoche la tête.

« Je peux vous y emmener contre 50 % de votre salaire des 25 prochaines années.

— Quoi ? répondez-vous, insulté. Mais c’est bien trop !

— C’est vous qui décidez, réplique le chauffeur. Mais tous mes collègues – si jamais ils s’adonnent à passer par ici et à vous voir – demanderont ce tarif. Et puis retrouver son chemin est compliqué, et l’île est dangereuse. Si vous essayez d’y aller seul, d’après mon expérience, vous n’y arriverez pas. Donc, 50 % de votre salaire, c’est vraiment une aubaine. »

Si elle était véridique, cette histoire figurerait sans doute parmi les pires arnaques de voyage jamais vécues.

Pourtant, lorsqu'on investit notre argent en faisant affaire à un professionnel, c'est généralement le marché qui nous est proposé. Il n'est pas exposé dans ces termes, bien sûr. Et la personne qui le présente se mettrait sans doute en colère si on la comparait à un chauffeur de taxi tirant parti d'un client mal pris.

Mais c'est la réalité. Lorsque nous apposons notre signature au bas de l'entente qui nous est soumise dans un bureau épuré, souvent avec un excellent expresso à la main, nous renonçons à 50 % des rendements potentiels sur nos placements – et souvent bien plus.

Tout ça n'est pas le fruit du hasard. Chaque année, les institutions financières et les sociétés de gestion de placements canadiennes dépensent des centaines de millions de dollars en publicité à la télé, à la radio et sur le Web pour nous convaincre qu'elles ont nos intérêts à cœur, qu'elles sont nos partenaires, nos amies. Qu'il est logique d'investir avec elles.

Épargner et investir est bien sûr préférable à ne pas épargner et à ne pas investir. Mais c'est facile de perdre de vue que le professionnel qui assemble notre portefeuille d'actifs n'est pas impartial. Les produits financiers qu'il nous présente ont été conçus pour assurer un flot continu d'argent qui sortira de nos placements pour gonfler les revenus trimestriels de l'institution à laquelle il est lié.

Collectionner les clients

Il y a quelques années, l'auteur financier et investisseur canadien Andrew Hallam a fait un test. Il a demandé à cinq de ses voisins de prendre rendez-vous avec cinq institutions financières canadiennes. Une fois sur place, ils devaient demander à ce qu'on bâtisse pour eux un portefeuille simple composé de FNB indiciels.

Dans la totalité des cas – cinq fois sur cinq –, on leur a déconseillé de le faire, leur suggérant plutôt d'acheter des fonds communs de placement à frais de gestion élevés.

Dans son analyse, Andrew note qu'il ne pense pas que c'est là le résultat d'un grand complot pour tromper le client. C'est que les employés semblaient ignorer le fonctionnement des FNB indiciels. Et ces employés ont des objectifs de vente à atteindre – qu'ils soient explicites ou implicites –, et doivent promouvoir les produits de l'institution.

Lorsqu'on évoque ces problèmes, les professionnels de l'investissement ont une réponse toute prête : ils affirment que nous aurions de pires rendements sans eux.

« Investir est un peu comme rénover une maison, clament-ils. Certaines personnes peuvent le faire elles-mêmes et épargner de l'argent. Mais c'est généralement mieux de laisser les experts s'en occuper. »

Pour faire valoir leur argument, ils aiment citer une analyse réalisée par la firme américaine de services financiers Dalbar qui démontre que les investisseurs autonomes obtiennent des rendements inférieurs aux fonds qu'ils possèdent, tout simplement parce qu'ils spéculent et achètent et vendent au mauvais moment.

Ce qu'ils ne disent pas, c'est que le *Wall Street Journal* et plusieurs économistes remettent en question la méthodologie utilisée par Dalbar, qui aurait pour effet de gonfler la contre-performance des investisseurs-autonomes[83].

Or, même en admettant, comme je suis prêt à le faire, que des professionnels puissent réussir à empêcher leurs clients de faire des gaffes et les conseiller judicieusement sur des questions de fiscalité ou autres, l'impact des sommes qu'ils prélèvent sur leurs placements est excessif au point d'en être absurde.

Pour reprendre l’exemple du chauffeur de taxi sur une île exotique : même si ce chauffeur avait raison de dire que nous serions plus en sécurité avec lui, est-ce que cela justifie d’exiger 50 % de notre salaire pour les 25 prochaines années ?

Imaginons que nous avons 100 000 $ en investissements dans un portefeuille équilibré auxquels nous ajoutons 10 000 $ par année, et que le conseiller en placement avec qui nous faisons affaire prélève des frais annuels de 2 %.

Au bout de 10 ans, et en supposant une croissance de nos placements de 6 % par an, l’impact des frais de gestion aura causé un manque à gagner de près de 45 000 $ dans notre compte d’investissement, un montant qui comprend les frais prélevés de même que la croissance que nous aurions obtenue sur ces frais s’ils avaient encore été en notre possession. Notre gain, lui, se chiffrera à environ 65 000 $, selon le calculateur « L’impact des frais d’investissement » mis en ligne par l’Autorité de marchés financiers.

Au bout de 25 ans d’épargne et d’investissement, le « trou » dans notre compte créé par l’impact des frais de gestion représentera 310 000 $, alors que notre gain sera de 320 000 $.

Bref, nous aurons renoncé à près de la moitié de nos rendements – soit notre « salaire » en tant qu’investisseurs.

Et, au bout de 35 ans, le manque à gagner engendré par les frais de gestion annuels de 2 % atteindra 785 000 $, alors que notre gain sera de 650 000 $.

Ces montants captent-ils votre attention ?

En d’autres mots, nous fournissons l’argent. Nous prenons les risques. Le professionnel avec lequel nous traitons ne fournit aucun argent, et ne prend aucun risque. Mais il extraira des centaines de milliers de dollars de cette relation, qui se résume souvent à quelques rencontres au fil des ans.

Cela vous semble-t-il équitable ?

J’ai une suggestion pour les professionnels du placement qui croient réellement mériter les sommes qu’ils perçoivent (et qui n’ont pas encore jeté ce livre par la fenêtre !) : plutôt que de prélever les frais de gestion directement des placements sans que beaucoup de clients s’en aperçoivent, faites comme les avocats, les dentistes, les notaires ou les comptables, et envoyez-leur une facture.

Par exemple, vous pourriez faire parvenir tous les mois de décembre une facture payable à la réception de 30 000 $ à un couple de clients retraités pour la gestion de leur portefeuille de 1,5 million de dollars (ce qui correspond à des frais de gestion de 2 %).

Bonne idée, n’est-ce pas ? Non ? Alors on s’entend sur une chose : le modèle actuel sert quelqu’un, mais ce n’est pas le client.

Collectionner les clients

Le gestionnaire de portefeuille Marc-André Turcot connaît bien cette dynamique : elle lui a assuré un salaire pendant des années.

Fils d’un monteur de lignes pour Hydro-Québec, Marc-André Turcot a grandi dans une famille de la classe moyenne à Beauharnois, au sud-ouest de Montréal. Il était peu question d’argent à la maison : c’est au Cégep de Valleyfield que Marc-André a commencé par lui-même à lire des livres sur la Bourse et la finance. Il n’a jamais arrêté.

« Ç’a été le coup de foudre », m’explique-t-il.

Après des études en finance à l’Université de Sherbrooke, Marc-André Turcot s’est fait embaucher par une institution financière bien connue ayant des succursales partout dans la province. Il est devenu planificateur financier.

« Je couvrais 14 succursales bancaires, de Gatineau jusqu’à Hemmingford. Je suis tombé dans le monde de la vente. »

Marc-André touchait un salaire de base de 45 000 $, plus les commissions sur les produits financiers qu'il vendait. Il devait assumer seul ses frais de déplacement.

« Mon travail, c'était de convaincre un client de transférer chez nous son 200 000 $ placé dans une autre institution financière, dit-il. Tout était axé sur les nouveaux fonds qu'on amenait. Il n'y avait pas d'incitatifs pour s'occuper des clients existants. Je voulais m'occuper d'eux, mais je n'avais pas le temps. Quand un banquier est responsable de 300 familles, c'est impossible pour lui de s'occuper de ces gens-là. Alors il gère les urgences. »

Marc-André Turcot n'avait pas le droit de vendre des FNB indiciels. Ses clients se retrouvaient donc avec des fonds communs de placement à 2 % ou 2,25 % de frais dans leur portefeuille. « Ce n'était pas ce que je voulais pour mes clients, mais j'avais les mains liées. »

Que disaient les clients ? Ils ne réalisaient pas qu'ils possédaient des produits inférieurs.

« Ça ne les intéressait pas, car ils ne voyaient pas le montant des frais. Et même quand c'est indiqué, ce ne sont pas les frais au complet, juste une partie. L'information était noyée dans des relevés difficiles à comprendre. »

Tout cela a des conséquences bien réelles sur les finances et la vie des clients, dit-il.

« L'institution met son énergie seulement sur les gens qui ont un million ou plus. Toi, comme client, tu n'en sais pas beaucoup, car rien de ça n'est expliqué… Les gens qui te conseillent en général, je ne veux pas être méchant, mais ils n'ont pas beaucoup de compétences, ne sont pas très ferrés. Ce n'est pas un beau cocktail. Ce serait facile d'amasser un million pour la retraite, mais les gens amassent une fraction de ça parce qu'ils sont mal conseillés. »

Le pire, dit-il, c’est que toutes les institutions financières ont un manuel d’éthique que les employés doivent signer chaque année. « Le manuel d’éthique dit qu’il faut travailler pour son client, défendre ses intérêts… Mais le discours que tu as chaque semaine, c’est : “Combien as-tu vendu ? As-tu atteint tes objectifs ?” Et puis, s’il y a un problème avec un employé, l’institution dit : “Nous, on n’a rien à voir là-dedans, on lui a fait signer un manuel d’éthique !” C’est l’aspect un peu tordu de ce domaine. »

Voulant passer à autre chose, Marc-André Turcot est ensuite allé travailler pour la branche de courtage de plein exercice de la même institution financière. Il s’occupait alors d’investir les actifs de clients fortunés.

Encore là, bien qu’indirecte, la pression était élevée pour vendre au client des produits financiers toujours plus coûteux. « Notre salaire représentait 40 % des frais payés par nos clients. Donc, plus il y a de frais, plus on est payés. »

Marc-André Turcot devait générer un minimum de 350 000 $ par année en frais récurrents, à défaut de quoi sa rémunération tombait drastiquement. « Les dernières années, le montant minimum est passé à 400 000 $, puis à 450 000 $. Donc, l’incitatif est d’aller chercher plus de clients, et de leur charger le plus de frais possible. Rien ne nous incitait à placer un client dans un FNB indiciel, bien au contraire : ça ne nous rapportait rien. »

En désaccord avec cette vision, Marc-André Turcot a décidé de démissionner et de chercher davantage d’indépendance.

Il a fondé sa propre agence, Demos gestion de patrimoine familial, rattachée à Raymond James, le plus important gestionnaire d’actifs indépendant au Canada. Marc-André gère aujourd’hui environ 200 millions de dollars en actifs qui appartiennent à une quarantaine de familles, avec une valeur médiane des actifs d’environ un million de dollars. Il enseigne aussi à la maîtrise en finance à l’Université de Sherbrooke.

Marc-André n’utilise aucun fonds commun de placement dans le portefeuille de ses clients : il choisit lui-même les actions des entreprises dans lesquelles il investit pour le long terme, et effectue très peu de transactions par la suite. « On a un portefeuille composé d’une trentaine d’actions et d’obligations. C’est tout. »

Ses clients paient entre 0,75 % et 1,25 % par année en frais de gestion, selon une échelle qui diminue à mesure que la taille du portefeuille augmente. C’est près de la moitié de ce qu’exige habituellement l’industrie de la gestion d’actifs au Canada.

Le hasard a voulu que je rencontre Marc-André durant la pandémie de la COVID-19. Les marchés boursiers mondiaux reprenaient péniblement leur ascension après s’être effondrés. Durant la crise, très peu de ses clients l’ont appelé, et aucun ne lui a demandé de retirer son argent.

« Mes clients connaissent mon approche. Ils savent qu’il va y avoir des crises boursières de temps en temps. Le travail avec eux est fait en amont, donc quand une crise arrive, le téléphone ne se met pas à sonner. »

L’art de l’opacité

L’expérience de Marc-André Turcot est loin d’être unique. Des gestionnaires de portefeuille indépendants ont tous des « histoires d’horreur » à raconter.

En plus de 30 ans de carrière, le gestionnaire Richard Morin a pu voir comment les institutions financières traitaient leurs clients en leur imposant des frais cachés et des produits coûteux.

« La majorité des investisseurs au Canada investissent via l’institution financière avec laquelle ils font affaire pour leur compte chèques et autres services, m’explique-t-il. Aux États-Unis, c’est le contraire : les investisseurs préfèrent les firmes indépendantes – exemptes de conflits d’intérêts. »

Les institutions financières sont passées maîtres dans l'art de l'opacité. « Il y a plusieurs frais cachés, plusieurs couches de frais qui ne sont pas clairement divulgués dans les relevés. Les gens pensent payer environ 1 % par année en frais, alors qu'ils paient souvent près de 2 %. Sur 20, 25 ans, la différence est énorme. »

Richard Morin se souvient d'un couple qui est venu le voir il y a plusieurs années. En examinant l'état des finances des deux retraités, il a vite constaté que quelque chose clochait.

« Suivant le conseil de son institution financière, ce couple conservait un solde de 150 000 $ sur sa marge de crédit, alors que pendant ce temps, il possédait un portefeuille de placements d'environ un million de dollars. L'institution gagnait sur les deux fronts : elle percevait des intérêts sur la marge de crédit et des frais de gestion sur le million. Si le couple vendait des placements pour rembourser sa marge, la banque perdait des deux côtés ! »

Il n'y a pas que les banques qui tirent parti des clients. Richard Morin note que certaines firmes de gestion de portefeuille qui affirment avoir eu des rendements plus élevés que le marché depuis des années sont « créatives » dans le calcul et la publication de ces rendements.

« Par exemple, des firmes ne publient que les rendements de quelques comptes, qui ne reflètent pas le rendement de leur client moyen, me dit-il. Certaines publient aussi des rendements de modèles théoriques (*back testing*), ou encore des rendements obtenus par le gestionnaire avant le lancement de la firme. L'Autorité des marchés financiers devrait y voir de plus près. »

Autre petit secret de l'industrie des fonds communs de placement : le taux de survie des fonds d'actions canadiennes sur 10 ans n'est que de 54 %, note Richard Morin. Pourquoi ? Parce que les fonds qui ont mal performé sont tout simplement fermés, et comme leurs actifs sont fusionnés avec ceux des autres fonds, leur mauvaise feuille de route est effacée. Ce « grand ménage »

régulier permet aux fournisseurs de fonds communs de se targuer d'obtenir des rendements plus attrayants qu'ils ne le sont en réalité.

QU'EST-CE QUE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS ?

L'Autorité des marchés financiers (AMF) est l'organisme de réglementation et d'encadrement du secteur financier du Québec. Il a été institué par le gouvernement du Québec en 2004 pour soulager la pression sur l'Office de la protection du consommateur, où des milliers de plaintes de clients au sujet du monde financier ou des assurances s'empilaient depuis des années. L'AMF reçoit plus de 2 700 plaintes et déclarations de pratiques douteuses ou frauduleuses par année, selon son plus récent rapport annuel. L'organisme tient sur son site Web un registre permettant de vérifier si l'entreprise ou la personne avec qui nous voulons faire affaire pour nos placements a le droit d'exercer des activités liées au conseil ou à la vente des produits financiers. Il a aussi une mission d'éducation, et plusieurs outils sont accessibles sur son site Internet : j'aime le calculateur « L'impact des frais d'investissement », de même que l'outil « Votre profil d'investisseur », qui permet en quelques questions de déterminer quelle proportion d'actions et d'obligations nous convient. Le questionnaire nous présente même une fausse manchette de journal alarmante annonçant en gros caractères des chutes catastrophiques pour les marchés, puis nous demande comment nous y réagirions en tant qu'investisseurs.

« C'est un peu comme si un oncologue disait que la majorité de ses patients sont en rémission sans préciser qu'il parle des patients encore en vie, alors qu'en réalité, 46 % de ses patients sont décédés », illustre Richard Morin.

Donc, comment s’y prendre pour bien investir ? Comment s’enrichir en y consacrant une heure ou moins par année, une fois que la machine est en route ?

Et pour démarrer cette machine, je vois trois choix, que je classe par niveau d’autonomie requis de la part de l’investisseur : le courtage à escompte, les plateformes de gestion automatisée, et le recours aux services d’un professionnel.

1. COURTAGE À ESCOMPTE

Commençons avec la façon la moins coûteuse d’investir pour ce qui est des frais de gestion : gérer ses propres placements en ligne dans un compte de courtage à escompte.

Un compte de courtage à escompte, c’est la plateforme qui permet d’acheter des produits financiers, comme des FNB, des actions, des obligations. Bref, c’est le point de départ de l’investisseur autonome.

REER OU CELI ?

Vaut-il mieux cotiser à son REER ou à son CELI ? Pour moi, cela revient un peu à choisir entre une pointe de tarte aux pommes et de la crème glacée au caramel : pourquoi ne pas prendre les deux ? Cela dit, la réponse à cette question dépend de votre situation personnelle. Le REER donne droit à un remboursement d’impôt immédiat sur les sommes qui y sont versées (18 % de votre revenu admissible, jusqu’à concurrence de 29 210 $, un montant qui est majoré périodiquement par Ottawa pour tenir compte de l’inflation ; l’espace de cotisation total auquel vous avez droit est inscrit sur l’avis de cotisation que vous fait parvenir l’Agence de revenu du Canada). Lorsque vous les retirerez du REER, ces montants seront ajoutés à votre revenu pour l’année en cours, et par conséquent imposés. Le

CELI, lui, permet à l’argent qui y est investi (6 000 $ par année comme maximum, un montant aussi majoré périodiquement en fonction de l’inflation) de croître à l’abri de l’impôt, et les montants que nous en retirerons ne seront jamais imposés. Logiquement, donc, une personne qui paie peu ou pas d’impôt sur le revenu aura avantage à cotiser au CELI. À l’autre bout du spectre, une personne qui paie beaucoup d’impôt aura avantage à privilégier le REER. Cependant, cette personne doit tenir compte des prestations d’autres sources qu’elle recevra à sa retraite : si elle possède un excellent régime de retraite, elle pourrait être fortement imposée sur les sommes qu’elle retirera de son REER, tandis que les sommes retirées de son CELI, elles, seront invisibles aux yeux des gouvernements et donc non imposables. Je suis d’avis que le CELI est un excellent véhicule pour financer notre retraite : nous pouvons y placer des fonds riches en actions qui pourront croître pendant des décennies et nous faire profiter au maximum à la fois des intérêts composés et de l’exemption d’impôt. Le REER est parfait pour financer des événements ponctuels comme une année sabbatique, un changement de carrière ou toute autre occasion où nos revenus vont chuter – ils seront décaissés alors que notre taux d’imposition sera plus bas.

Chaque banque ou caisse populaire offre une plateforme de courtage à escompte (Desjardins Courtage en ligne, Banque Nationale Courtage direct, RBC Placements en Direct, etc.). D’autres entreprises canadiennes, plus petites mais réputées, offrent aussi ces comptes, comme Questrade, qui a 20 milliards de dollars sous gestion, et Wealthsimple Trade, avec 8,4 milliards sous gestion.

Le processus d’ouverture de compte se fait en ligne. Certaines banques peuvent exiger du client qu’il imprime un formulaire, le signe et l’apporte en succursale, mais ce n’est pas plus compliqué que ça.

Il est possible d’ouvrir plusieurs comptes à la fois. On peut ouvrir un compte CELI, un compte REER, et ainsi de suite. Chacun de ces comptes est un peu comme une « boîte » dans laquelle on met ensuite les produits financiers que l’on veut.

Une fois notre compte ouvert, on peut y transférer de l’argent à partir d’un compte chèques. On peut aussi y transférer des investissements que l’on possède auprès d’une autre institution. Pour ce faire, pas besoin d’avoir une discussion embarrassante avec le gestionnaire ou le conseiller que l’on veut quitter : dans la majorité des cas, il suffit de remplir un formulaire mis à notre disposition par notre plateforme de courtage à escompte, et c’est elle qui se chargera d’exécuter le transfert. J’ai transféré de cette façon un vieux compte REER il y a quelques années. Je n’ai eu à parler à personne, et le tout s’est déroulé sans problème.

Il est possible d’établir des virements de fonds automatiques, par exemple chaque jour de paie, de manière à investir sans s’en apercevoir. Automatiser les virements est de loin la façon la plus simple d’investir : plutôt que de prendre plusieurs décisions en cours d’année, on ne prend qu’une seule décision, et c’est tout.

Les plateformes de courtage imposent habituellement des frais compris entre 4,95 $ et 9,95 $ lorsque nous faisons une transaction pour acheter ou vendre un FNB, peu importe le montant investi. Une guerre des frais est en marche depuis quelques années, et ces montants ont tendance à diminuer, voir à atteindre zéro dans certains cas (Wealthsimple Trade, Questrade et la Banque Nationale n’ont aucuns frais de commission sur les FNB.)

Un des aspects négatifs des comptes de courtage, c’est qu’il faut y faire un nombre minimum de transactions, ou alors avoir un solde minimum, habituellement 10 000 $, pour que notre institution financière ne nous impose pas de frais, qui peuvent atteindre 100 $ par année. Wealthsimple n’exige aucun solde minimum, tandis que Questrade exige un solde de 1

000 $ (ces entreprises font de l’argent en imposant des frais de 1,5 % pour la conversion de devises canadiennes en devises américaines nécessaires pour l’achat d’actions qui se négocient sur les marchés américains).

Tout faire nous-mêmes n’est pas nécessairement l’option la moins coûteuse si nous passons à côté de certains avantages, comme bénéficier des conseils d’un expert sur la bonne allocation d’actions et d’obligations à adopter, ou obtenir l’avis d’une personne à l’aise avec les hauts et les bas des marchés qui peut nous empêcher de tout vendre au pire moment. Le mauvais comportement d’un investisseur est ce qu’il y a de plus coûteux.

Parmi les avantages associés à ce type de gestion autonome, on compte le fait de garder une plus grande part de nos rendements pour nous. Un investisseur qui adopte les bons comportements, qui est indifférent aux chutes du marché et qui effectue peu de transactions est la personne toute désignée pour s’occuper de ses propres placements. Une fois mis en place, ceux-ci ne requièrent pratiquement aucune attention de notre part.

L’approche du compte de courtage est celle que j’ai choisie. Elle convient bien à ma personnalité et m’assure que mes placements vont pouvoir croître et profiter du phénomène des intérêts composés pendant des décennies.

Alors, quels fonds acheter ? C’est LA question à un million de dollars.

Deux approches sont possibles : acheter quelques FNB indiciels, ou acheter un FNB indiciel tout-en-un.

FNB indiciels

Acheter quelques FNB indiciels qui se négocient à la Bourse de Toronto implique de bâtir soi-même un portefeuille diversifié composé de fonds d’actions et d’obligations. Dans cette veine, le portefeuille que j’utilise ne contient que deux FNB :

- Pour la partie actions : le fonds Vanguard All-Equity ETF Portfolio (VEQT), qui comprend des actions de plus de 12 000 compagnies canadiennes, américaines et internationales ;
- Pour la partie obligations : le fonds Financière CI Indice des obligations gouvernementales échelonnées 1-5 ans (BXF), qui contient des obligations émises par le gouvernement fédéral et les provinces canadiennes.

Une fois déterminée la proportion d'actions et d'obligations que nous désirons avoir dans notre portefeuille (il en était question au chapitre 4), il suffit d'acheter ces deux fonds (VEQT et BXF), puis d'aller faire une sieste, d'écouter Netflix, ou de se faire griller un bagel. Bref, c'est tout.

Ces portefeuilles ont connu au cours des 10 dernières années des rendements annualisés variant entre 5,39 % et 8,76 %, selon l'allocation d'actions et d'obligations choisie. C'est donc dire que 10 000 $ investis hypothétiquement il y a 10 ans valent aujourd'hui entre 17 000 $ et 24 000 $. Prélevés automatiquement, les frais de gestion annuels de ces deux fonds représentent respectivement 0,24 % et 0,20 % de la taille du portefeuille.

Il est possible de bâtir avec des FNB indiciels un portefeuille dont les frais de gestion seront plus bas encore. Pour la partie actions, au lieu de couvrir l'ensemble du globe en un seul fonds, il faudrait en acheter deux : un fonds d'actions canadiennes (par exemple, le fonds Vanguard VCN), et un fonds qui couvre les actions du reste du monde à l'exception du Canada (le fonds Vanguard VXC). Ces fonds comportent des frais de gestion respectifs de 0,05 % et 0,21 %.

J'estime que le jeu consistant à toujours diminuer les frais de gestion peut finir par prendre beaucoup de notre temps et complexifier notre portefeuille. Je vous invite à faire votre propre réflexion.

FNB indiciels tout-en-un

Le portefeuille dont je viens de parler contient deux fonds. Ce n’est pas beaucoup, mais c’est quand même plus qu’un.

CHOISIR L’INVESTISSEMENT RESPONSABLE

Lorsqu’on achète un FNB indiciel, on devient le copropriétaire de milliers d’entreprises. Or, on peut être en désaccord avec les agissements de certaines d’entre elles, qu’il soit question de la production d’énergie fossile, d’armes ou encore de produits du tabac. Acheter le « marché au complet » peut ainsi être contraire à nos valeurs.

Pour y remédier, des FNB indiciels excluent certaines compagnies en fonction de critères environnementaux, sociaux et de saine gouvernance, un choix d’investissement connu sous l’acronyme ESG.

Les fonds ESG peuvent exclure différents types d’industries, notamment l’alcool, les armes à feu civiles, les armes controversées, les armes conventionnelles, les prisons privées, les jeux de hasard, etc. Parfois, ils gardent cependant la « moins pire » des compagnies d’un secteur, donc je vous invite à lire les détails des fonds qui vous intéressent.

Les FNB indiciels et les fonds communs de placement qui répondent aux critères ESG sont de plus en plus recherchés : des projections montrent même qu’ils accapareront la majorité des nouveaux placements au cours des prochaines années. Cette tendance a commencé à pousser les entreprises à mieux faire sur le plan environnemental pour ne pas être exclues de ces nouveaux produits financiers.

Par exemple, la firme BlackRock, pionnière en matière de fonds ESG, propose au Canada des FNB indiciels tout-en-un qui répondent aux critères ESG et qui sont offerts en plusieurs-versions en fonction de leur ratio actions/obligations. On

retrouve par exemple le fonds équilibré iShares ESG Balanced ETF Portfolio (GBAL) à 60/40 actions/obligations, le fonds de croissance iShares ESG Growth ETF Portfolio (GGRO) à 80/20, et le fonds iShares ESG Equity ETF Portfolio (GEQT), qui lui est à 100 % composé d'actions. Les frais de gestion de ces fonds se situent à un taux très raisonnable de 0,24 % par année.

BMO propose aussi un FNB équilibré socialement responsable (ZESG) selon la formule 60/40 d'actions/obligations comportant des frais de gestion de 0,20 %, un produit très concurrentiel. Desjardins, RBC et d'autres institutions financières proposent aussi des fonds ESG.

Si vos FNB ne sont pas ESG, tout n'est pas perdu. C'est que contrairement à l'idée répandue, et à l'exception du moment d'une introduction en Bourse, acheter l'action d'une entreprise ne « finance » pas cette entreprise. Par exemple, les 1 000 $ que nous payons pour acquérir des actions d'Apple ne finissent pas dans les poches d'Apple, mais bien dans celles de la personne ou de l'institution qui détenait les actions avant de nous les vendre. On peut débattre de la question éthique liée au fait de posséder une partie d'une compagnie avec laquelle on est en désaccord. Mais notre argent n'« aide » pas cette compagnie à financer ses activités. Si le marché n'a plus besoin d'elle, comme le marché n'avait plus besoin de Sears ou de Kodak, par exemple, cette compagnie va voir sa valeur fondre et pourrait éventuellement devoir cesser ses activités en Bourse ou déclarer faillite.

Pour simplifier encore son portefeuille, il est possible de choisir un FNB indiciel tout-en-un. Des compagnies comme Vanguard, BlackRock ou BMO proposent des FNB indiciels déjà diversifiés et équilibrés, qui comportent à la fois des actions canadiennes, américaines et internationales, de même que des obligations.

En n’achetant qu’un seul fonds, un investisseur peut donc acquérir les actions de milliers d’entreprises à travers le monde ainsi que des milliers d’obligations émises par des gouvernements occidentaux. Les frais de gestion de ces FNB indiciels tout-en-un varient de 0,16 % à 0,25 % par année.

C’est l’option que j’ai choisie pour mes comptes plus petits, comme mon CELI ou encore le régime enregistré d’épargne-études (REEE). Je n’ai pas envie de me casser la tête avec ces comptes, et l’achat d’un seul FNB auquel j’ajoute des cotisations chaque année me convient parfaitement. J’aime l’aspect minimaliste de ces fonds : cliquer sur mon compte et ne voir apparaître qu’une ligne de texte et de chiffres me donne l’impression d’avoir bien fait mes devoirs, ou d’avoir une cuisine bien rangée. Quelque chose comme ça.

Tout ce que nous avons à choisir, c’est le ratio actions/obligations de notre fonds.

Par exemple, le fonds équilibré Vanguard Balanced Portfolio ETF (VBAL) est composé de 60 % d’actions négociées à la bourse canadienne, américaine et de plusieurs autres pays, et de 40 % d’obligations émises par les gouvernements canadiens, américains et d’autres pays développés.

Les investisseurs qui sont à l’aise avec davantage de volatilité peuvent acheter la version « croissance » de ces fonds, qui fait une part plus belle aux actions. Le fonds Vanguard Growth ETF Portfolio (VGRO) est composé d’actions à 80 % et d’obligations à 20 %. La firme BlackRock propose des fonds similaires nommés XBAL et XGRO.

Aussi, ces fonds versent tous un dividende aux actionnaires qui les possèdent. Remis en argent comptant quatre fois l’an généralement, ces dividendes peuvent être réinvestis automatiquement (et gratuitement) par la majorité des plateformes de courtage dans l’achat de nouvelles parts de fonds. C’est lors de l’ouverture du compte qu’on nous demande de spécifier

si nous voulons que les dividendes soient réinvestis automatiquement, mais il est possible de le faire à tout moment en communiquant avec notre firme de courtage.

Demander de l’aide

Faire l’achat d’un FNB indiciel dans un compte de courtage est simple, mais il y a quelques détails à savoir. Par exemple, au moment de l’achat, il faut calculer le nombre d’unités du fonds que l’on peut acheter avec le montant que l’on veut investir. Aussi, l’interface nous propose deux prix pour le fonds : le « cours acheteur » et le « cours vendeur », qui varient généralement de quelques cents. Le principe est le même qu’acheter ou vendre des devises dans un bureau de change : lorsqu’on achète, on doit regarder le prix le plus élevé (le « cours vendeur »), et lorsqu’on vend, on doit considérer celui qui est légèrement plus bas (le « cours acheteur »). C’est en empochant cette différence de quelques cents que la firme qui s’occupe de boucler la transaction fait des profits.

Si vous commencez à investir de façon autonome et que la démarche consistant à ouvrir un compte de courtage ou encore à acheter un FNB indiciel vous intimide, je vous suggère une solution pas très high-tech, mais efficace : téléphoner au service à la clientèle de l’institution où vous détenez votre compte de courtage. Des employés peuvent répondre à vos questions et vous aider à faire vos premiers pas d’investisseur.

Faut-il rééquilibrer son portefeuille ?

Rééquilibrer son portefeuille de FNB indiciels implique de s’asseoir une fois l’an pour acheter ou vendre une petite partie de ses actifs, histoire de rétablir la proportion d’actions et d’obligations choisie au départ. Par exemple, un portefeuille composé à l’origine de 60 % d’actions et de 40 % d’obligations sera déséquilibré après une année où les actions auront été en forte hausse. Nous réaliserons par exemple que la valeur de notre portefeuille se trouve

désormais à 66 % du côté du FNB d'actions, et à 34 % du côté du FNB d'obligations, donc qu'il s'est éloigné de l'allocation désirée. Nous pourrons alors vendre des FNB d'actions, acheter des FNB obligations, et retrouver l'allocation de 60/40.

Cette méthode offre l'avantage de nous pousser à vendre des actions lorsqu'elles ont pris de la valeur, et à en acheter après une chute. Cela dit, son principal objectif n'est pas de maximiser les rendements, mais bien de minimiser les risques. Sans rééquilibrage, la partie actions de notre portefeuille finira tôt ou tard par avoir un poids disproportionné par rapport aux obligations, ce qui pourrait nous inquiéter en cas de chute subite des marchés.

John Bogle, le fondateur de Vanguard, n'était pas un grand défenseur du rééquilibrage de portefeuille, et avait lui-même choisi de ne pas le faire pour ses propres placements. Bogle a calculé que, sur toutes les périodes de 25 ans vécues depuis 1826, un portefeuille composé à 50 % d'actions américaines et à 50 % d'obligations finissait avec une plus grande valeur dans 52 % des cas lorsqu'il était rééquilibré chaque année. « À mon sens, ce mince écart ne veut statistiquement rien dire », a-t-il écrit.

Sa conclusion : chaque investisseur est libre de décider de rééquilibrer son portefeuille ou pas. « Le rééquilibrage est un choix personnel, pas un choix que les statistiques peuvent valider. Il n'y a rien de mal à le faire, mais il est inutile de vous inquiéter si de petits changements surviennent dans le ratio de vos placements ; par exemple, si votre proportion de 50 % en actions atteint 55 % ou 60 %. Utilisez votre propre jugement[84]. »

AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DU COURTAGE À ESCOMPTE

Avantages

- Frais de gestion les plus bas du marché
- Accès complet aux FNB indiciels
- Parfait pour l’investissement à long terme

Désavantages

- Aucune barrière aux mauvais comportements (vendre lors d’une chute, par exemple)
- Demande un certain apprentissage pour faire des transactions
- Aucun conseil de professionnel
- On doit transiger quand le marché est ouvert (du lundi au vendredi, de 9 h 30 à 16 h, sauf jours fériés)
- Frais peuvent être exigés pour les comptes de moins de 10 000 $

2. Plateformes de gestion automatisée

Les investisseurs qui sont mal à l’aise à l’idée d’investir via un compte de courtage peuvent utiliser les plateformes de gestion automatisée.

Ces plateformes décuplent le pouvoir des FNB indiciels en les rendant accessibles à toute personne qui possède un téléphone intelligent.

Parmi les gros noms canadiens de ces plateformes, on compte Wealthsimple Invest, CI Direct Investing, RBC Investi-Clic ou Questwealth. Au Québec, la firme Placements Idema propose des services en ligne entièrement basés sur les FNB indiciels.

Ces services visent surtout les jeunes investisseurs, mais les investisseurs de tous âges peuvent en profiter. Une fois mis en place, nos investissements fonctionnent sur le pilote automatique, et nous n’avons pas à leur accorder-d’attention.

Le principal avantage de ces services, c'est leur simplicité : ils prennent une tâche intimidante (investir) et la transforment en un geste familier et simple à exécuter (aussi simple que de transférer de l'argent d'un compte à un autre).

Lorsque nous ouvrons un compte, sur notre ordinateur ou notre téléphone, ces plateformes nous demandent de répondre à quelques questions portant sur nos objectifs et notre tolérance au risque de voir la valeur de nos investissements chuter.

En fonction de nos réponses, la plateforme assemble un portefeuille diversifié composé d'une série de FNB indiciels qui représentent les marchés d'actions canadiennes, américaines, internationales, de pays émergents, de même que d'obligations.

Ensuite, nous n'avons qu'à déposer de l'argent dans notre compte d'investissement, et le tour est joué. Nous n'avons pas à acheter de fonds et à en vendre, ni même à rééquilibrer notre portefeuille pour retrouver l'allocation originale entre les FNB d'actions et les FNB d'obligations. Tout se fait pour nous. Nous pouvons aussi retirer notre argent en tout temps.

Comme le volet courtage des institutions bancaires, les plateformes de gestion automatisée nous permettent d'ouvrir des comptes REER, CELI, REEE, ou tout simplement un compte d'investissement. Aucuns frais ne s'appliquent si nous n'effectuons pas assez de transactions ou si nous n'avons pas suffisamment d'argent dans notre compte.

Aussi, leur interface enjolivée de graphiques nous montre quelle pourrait être la valeur de nos placements dans 10, 20 ou 30 ans. Ce peut être un élément rassurant dans une tempête boursière. Est-ce que l'investisseur qui a 35 000 $ en placements veut vraiment tout vendre et renoncer à avoir, par exemple, 70 000 $ en placements dans 10 ans, 140 000 $ dans 20 ans, ou 280 000 $ dans 30 ans ? La plateforme n'empêchera pas un investisseur de retirer son argent au pire moment d'une chute boursière, mais au moins elle pourra le faire réfléchir.

Les plateformes de gestion automatisée font de l'argent en prélevant des frais qui représentent une petite partie de la valeur du portefeuille. Par exemple, Wealthsimple Invest, la plus connue de ces entreprises, avec 1,5 - million de clients, prélève des frais annuels représentant 0,5 % de la taille du portefeuille, proportion qui tombe à 0,4 % lorsque notre portefeuille dépasse une valeur de 100 000 $. En y incluant les frais des FNB indiciels contenus dans notre portefeuille, on arrive donc à moins de 1 % de frais payés.

Toutefois, la force des plateformes de gestion automatisée (retirer les humains de l'activité d'investir) est aussi leur talon d'Achille : lorsqu'on investit notre argent, on aime pouvoir parler à quelqu'un. Ces plateformes l'ont compris et proposent désormais à leurs clients de prendre un rendez-vous téléphonique avec un de leurs conseillers, qui pourra les aider à optimiser leur portefeuille.

Pour un tête-à-tête plus personnalisé encore, un investisseur a aussi la possibilité de retenir les services d'un planificateur financier indépendant à honoraire, qui pourra analyser ses finances de A à Z, rédiger un rapport détaillé et répondre à ses questions pointues sur la fiscalité ou la retraite, dit Josée Jeffrey, fiscaliste et planificatrice financière indépendante.

« Par exemple, le planificateur financier pourra proposer une répartition d'actifs entre les obligations et les actions canadiennes, américaines et étrangères qui convient au client en fonction de son âge, de ses revenus et de ses besoins futurs », m'explique-t-elle.

AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DES PLATEFORMES DE GESTION AUTOMATISÉE

Avantages

- Frais de gestion plus bas que la moyenne (moins de 1 % au lieu de près de 2 % par année)

- Portefeuilles diversifiés de FNB indiciels en un clic
- Transactions automatisées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7
- Interface simple et intuitive
- Possibilité d’alimenter nos placements automatiquement
- Conseils de professionnels

Inconvénients

- Barrière moyenne aux mauvais comportements (vendre lors d’une chute, par exemple)
- Peut être intimidant pour de gros montants.

Le client peut mettre en place cette répartition dans sa plateforme de gestion automatisée ou dans son compte de courtage à escompte. « D’après moi, cette façon de faire sera de plus en plus populaire dans les années à venir », dit Mme Jeffrey.

Au Québec, faire faire une analyse de sa vie financière par un planificateur financier indépendant peut coûter quelques milliers de dollars, une facture qui augmente si plusieurs types d’actifs sont impliqués, comme des immeubles à revenus.

3. FAIRE AFFAIRE AVEC UN PROFESSIONNEL

La troisième option est la plus coûteuse sur le plan des frais de gestion, mais la plus simple et la plus rassurante pour tout le reste : faire affaire avec un professionnel.

Soyons réalistes : gérer soi-même des dizaines ou des centaines de milliers de dollars, voire plus d’un million, n’est pas au goût de tous. Je le comprends parfaitement, et, ayant lu ce livre jusqu’ici, vous le ferez en connaissance de cause.

On parle bien entendu ici d’un investissement de temps supérieur par année – ne serait-ce que pour s’intéresser à nos placements ou rencontrer le professionnel qui s’occupe de nos actifs. Cet investissement en temps n’est pas ici un handicap : on souhaite savoir ce qui se passe avec nos placements – tout en ayant la tranquillité d’esprit de savoir qu’une personne bien au fait des marchés a les mains sur le volant.

Voici une liste non exhaustive des types d’entreprises et de professionnels avec lesquels les investisseurs peuvent faire affaire[85,86].

COURTIERS EN PLACEMENT

Les entreprises de courtiers en placement offrent un vaste choix de placements incluant des actions, des obligations et des parts de fonds communs de placement. Elles offrent aussi des conseils et des services tels que l’analyse, la recherche sur les titres et la gestion de portefeuille. Le professionnel avec qui nous traitons doit être inscrit comme représentant de courtier (courtier en placement) auprès de l’AMF.

COURTIERS EN ÉPARGNE COLLECTIVE

Ces entreprises offrent uniquement des fonds communs de placement, communément appelés « fonds mutuels ». Le professionnel avec qui nous faisons affaire doit avoir le droit de pratiquer à titre de représentant de courtier (épargne collective).

GESTIONNAIRES DE PORTEFEUILLE

Ces entreprises gèrent des portefeuilles de placements selon les objectifs du client. Les gestionnaires de portefeuille prennent des décisions en fonction des buts à atteindre et négocient en notre nom auprès d’un courtier. Le professionnel avec qui nous faisons affaire doit être inscrit en tant que représentant – conseil (gestionnaire de portefeuille) au registre de l’AMF.

PLANIFICATEUR FINANCIER

Le planificateur financier offre des conseils en matière de finances, de fiscalité, de retraite, de succession, de placements, d'assurances, et sur divers aspects légaux. Il peut élaborer un plan d'action adapté à nos besoins, à nos contraintes et à nos objectifs. Le planificateur financier doit nécessairement être diplômé de l'Institut québécois de planification financière (IQPF) pour porter ce titre. Certains planificateurs financiers peuvent recommander et vendre des placements. Pour ce faire, ils doivent être inscrits auprès de l'AMF comme représentants d'un courtier.

Que l'on fasse affaire avec un planificateur financier, un conseiller en épargne collective ou encore un gestionnaire de portefeuille, il est important de comprendre comment cette personne et l'entreprise pour laquelle elle travaille font de l'argent.

Je recommande de faire passer un test au professionnel qui s'occupe de nos placements avant de commencer ou de continuer à faire affaire avec lui. Annonçons-lui que nous voulons placer nos actifs dans un portefeuille diversifié composé de FNB indiciels à très faibles frais de gestion. Si nous obtenons une réponse autre que « Parfait ! » ou encore « C'est déjà fait ! », continuons à chercher.

AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES DE FAIRE AFFAIRE AVEC UN PROFESSIONNEL

Avantages

- Une personne s'occupe de vos placements.
- Service personnalisé
- Optimisation fiscale

- Barrière élevée aux mauvais comportements (vendre lors d'une chute, par exemple)
- Peut vous inciter à épargner et à investir davantage.

Inconvénients

- Frais de gestion potentiellement élevés
- Accès potentiellement restreint aux FNB indiciels
- Vos intérêts peuvent entrer en conflit avec ceux de l'institution financière.

Il y a de bonnes chances que le professionnel nous recommande d'investir dans des fonds communs de placement – qui sont le pain et le beurre de cette industrie. Posons-lui des questions et discutons des notions expliquées dans ce livre. Demandons-lui aussi de nous donner les sources pour appuyer ce qu'il affirme – et, non, le matériel promotionnel produit par l'entreprise qui lui verse un salaire ne compte pas.

Devant la popularité grandissante des FNB indiciels, certaines institutions ont commencé à en proposer à leurs clients. Dans certains cas, ces FNB « maison » sont assortis de frais de gestion de… 1,75 %. Gardons en tête qu'un FNB indiciel devrait avoir des frais de 0,25 % ou moins.

* * *

Peu importe la méthode d'investissement choisie, l'important est de faire le premier pas, et de ne pas compliquer les choses.

Questionnée sur le type d'entraînement qui lui avait permis de gagner autant de courses en carrière, la championne marathonienne américaine Joan Benoit a répondu : « Je sors de chez moi, je vais au bout de mon entrée, et soit je pars à gauche, soit je pars à droite. […] Ma philosophie sur la course est la suivante : je ne m'y attarde pas, je la fais. » Et voilà.

CONCLUSION

La vache et le requin

Aller sur la lune, ce n’est pas si loin. Le voyage le plus lointain, c’est à l’intérieur de soi-même.

– Anaïs Nin, autrice française

Durant des vacances en famille à Cape Cod, nous avons aperçu un requin blanc.

Les sauveteurs ont développé un système efficace pour protéger les gens des requins. Placés le long de kilomètres de plages, ils scrutent l’horizon à l’aide de jumelles. Si l’un d’eux aperçoit un requin, il communique par radio avec ses collègues. Des sifflets retentissent tout le long de la côte, des drapeaux de nage interdite sont hissés au sommet des mâts, et les milliers de baigneurs doivent sortir de l’eau pendant une heure.

Il y a quelques années, durant l’un de ces épisodes de baignade interdite, nous avons vu un groupe de vacanciers accourir vers l’océan. Curieux, nous avons fait comme eux. Devant nous, à une quinzaine de mètres, un aileron gris a fendu les vagues, provoquant des cris terrifiés sur la plage – exactement comme dans les films.

Même s’ils sont imposants et qu’ils inspirent la crainte, les requins sont loin d’occuper un rang élevé dans le palmarès des animaux les plus dangereux pour l’humain.

Saviez-vous que les requins tuent moins de gens que… les vaches ?

Les requins font en moyenne cinq morts par année dans le monde, alors que les vaches causent en moyenne 22 décès répertoriés, notamment en ruant ou

en piétinant leurs victimes.

Les vaches tuent quatre fois plus d'humains que les requins.

Les requins sont terrifiants, et chacune de leurs attaques fait les manchettes autour du globe. Les vaches sont tout sauf terrifiantes. Et qui a déjà entendu parler d'une attaque de vache ?

Le paradoxe de la vache et du requin résume bien l'univers de l'investissement.

On ne craint pas les bonnes choses en investissement. On a peur du requin (le krach du marché, une occasion ratée, la prochaine récession, etc.), alors que des risques beaucoup moins spectaculaires peuvent nous faire bien plus mal (acheter des actions censées nous enrichir, attendre avant de commencer à investir, vendre en prévision d'une chute boursière, payer des frais de gestion élevés, etc.).

Les risques de type « requin » sont très visibles. Lorsqu'ils se manifestent, chaque fibre de notre être leur accorde son attention.

Les risques de type « vache » sont invisibles. Ils sont rarement évoqués. Ils devraient nous interpeller, mais n'ont rien pour nous impressionner. Alors ils sont tout simplement ignorés.

J'aime aussi l'analogie de la vache et du requin parce que l'image du requin est souvent associée au monde de la finance. Le requin, c'est le professionnel ambitieux qui n'hésiterait pas à vendre à sa mère un investissement douteux s'il pouvait en tirer profit.

Mais, comme ce livre l'a démontré, la quasi-totalité des requins a de pires rendements que les vaches, qui ne font que brouter l'herbe et regarder les trains passer sans se soucier de la croissance de leurs placements équilibrés.

En matière de risque, nous avons tous du mal à faire la part des choses. Ce qui semble menaçant ne l'est pas toujours. Et les menaces réelles sont souvent difficiles à distinguer.

Par exemple, pendant que tout le monde craint un scénario dramatique comme un krach boursier, un autre scénario plus banal peut nous faire beaucoup plus mal : peu investir. L'investisseur obsédé par les hausses et les baisses quotidiennes de ses placements de 30 000 $ ne réalise peut-être pas qu'ajouter 6 000 $ à ses placements les fait automatiquement grimper de 20 %.

Lorsqu'on vit ses premières années sur le chemin de l'investissement, le plus grand danger n'est pas de subir une baisse de ses actifs. Le plus grand danger est de ne pas assez investir. De s'attendre à ce que les marchés fassent le travail à notre place, puis de paniquer s'ils ne le font pas.

Notre cerveau n'est pas fait pour investir. Il est conditionné pour éviter l'incertitude et rechercher la sécurité. Lorsqu'il voit la valeur de nos investissements grimper, il flotte dans un bain d'endorphines et s'imagine un brillant avenir… jusqu'à ce qu'une chute brutale survienne, traînant avec elle ses éternels compagnons, la peur et le doute.

Je l'ai dit, j'ai fait des erreurs. Tout le monde fait des erreurs.

Je suis fasciné par un moment aujourd'hui oublié de l'histoire de Larry Page et Sergey Brin, les cofondateurs de Google. En 1999, alors que Google ne comptait qu'une demi-douzaine d'employés qui travaillaient devant des ordinateurs beiges dans un garage de la Silicon Valley, Page et Brin ont voulu vendre leur entreprise. Via un intermédiaire, ils ont fait savoir au patron d'Excite, portail Internet qui dominait le marché à l'époque, qu'ils étaient prêts à accepter un million de dollars pour Google.

Leur offre a été rejetée.

Ils ont fait savoir qu'ils étaient prêts à accepter 750 000 $.

Leur offre a été rejetée à nouveau.

N'ayant pas réussi à vendre leur entreprise, Page et Brin ont continué à la faire croître eux-mêmes. Ils comptent aujourd'hui parmi les 10 personnes les

plus riches du monde, avec une valeur nette combinée de plus de 250 milliards de dollars.

Aucun investisseur n'a de boule de cristal. Ni vous. Ni moi. Ni le patron d'Excite. Ni les cofondateurs de Google.

Je notais plus tôt dans ce livre que plusieurs professionnels de l'investissement découragent leurs clients d'investir sans leur aide. Je suis en accord avec cette recommandation, mais pas pour la même raison qu'eux.

> Mon but est d'accumuler des actifs, pas des responsabilités.
>
> – James Clear, auteur et investisseur américain

Je crois que la plupart des gens ne devraient pas être des investisseurs autonomes parce qu'ils n'ont pas d'intérêt pour la chose. Ils ne sont pas à l'aise à l'idée de gérer de grosses sommes d'argent, ils craignent de faire une gaffe, de choisir le mauvais fonds, n'ont pas confiance en leur capacité, etc.

Je ne condamne pas cela, je trouve que c'est tout à fait normal. Mais je crois aussi que beaucoup de gens sont capables de gérer leurs propres placements. Si vous avez lu ce livre jusqu'ici, je vous félicite, car vous faites certainement partie de ce groupe.

On sous-estime souvent la faculté des gens à adapter leur comportement à des situations particulières. Durant la crise de la COVID-19, par exemple, les médias rapportaient sans relâche des histoires de personnes qui se réunissaient malgré les directives de la santé publique, qui fêtaient sans masque, qui manifestaient contre ces « libertés » qu'on leur arrachait.

Ce que les médias ne montraient pas, ce sont les milliards de personnes dans le monde qui ont changé leurs comportements d'une façon rapide et inédite

pour ralentir la propagation du virus. Les millions de commerces et d'entreprises qui sont passés en télétravail du jour au lendemain pour protéger leurs employés et leurs clients.

Porter un masque en public, ce qu'on ne voyait pratiquement jamais en dehors de l'Asie, est devenu banal de Chicago à Sydney. Si bien que ce sont les gens qui ne portaient pas de masque qui ont rapidement été perçus comme anormaux.

L'humain apprend. L'humain s'adapte. C'est même ce que nous savons faire de mieux !

Exponentiel et passif

J'ai du mal à m'expliquer pourquoi je m'intéresse au monde de l'investissement.

Je n'ai pas étudié dans ce domaine, mes parents et ma famille ne s'y intéressaient pas. J'ai une capacité d'attention limitée pour les actualités économiques. Je ne connais pas par cœur le taux directeur de la Banque du Canada. Je ne suis pas non plus attiré par les objets luxueux, les belles voitures, les vacances coûteuses ou les vêtements recherchés.

Pourquoi alors m'intéresser à l'argent et aux meilleures pratiques pour le faire fructifier ?

Je suis attiré par la combinaison de deux extrêmes : l'aspect à la fois passif et exponentiel de l'investissement.

Je travaille et je gagne un salaire. Une fois investi, mon salaire se met lui aussi à travailler, et à gagner de l'argent. Au bout de 15 ou 20 ans, mon salaire gagne presque autant d'argent que moi.

Et ça me jette à terre.

J'aime aussi le sentiment de détachement qu'impose l'investissement lorsqu'il est bien pratiqué. Le philosophe romain Sénèque écrivait il y a plus

de 2 000 ans que nous devons aspirer à contrôler notre réaction face aux événements négatifs de la vie.

« Le dompteur de lions met sa main dans la bouche de l'animal. Le gardien donne un baiser au tigre. L'Éthiopien minuscule commande à l'éléphant de se mettre à genoux. De la même façon, le sage est passé maître dans l'art de dompter le malheur. Douleur, pauvreté, disgrâce, prison, exil sont effrayants – mais lorsqu'ils viennent à l'homme sage, ils sont apprivoisés. »

Affichée sur le mur de mon bureau, cette citation m'a accompagné lors des effondrements boursiers. Si les krachs vécus il y a plusieurs années m'ont fait peur, les plus récents m'ont laissé indifférent.

Comme le tigre qui ouvre la gueule et rugit, les chiffres en rouge à l'écran font tout pour essayer de nous effrayer, de nous faire réagir. Notre rôle est de dire : « Merci, mais ça ne fonctionne pas. Bel essai, désolé. »

Enfin, j'aime le fait que les placements boursiers se moquent de qui nous sommes personnellement, c'est- à-dire qu'ils se moquent de notre ego, de nos diplômes, de notre salaire, du lieu de notre naissance, de la taille de notre maison et de la marque de notre voiture.

Aux yeux du marché, tout ça n'a aucune importance. En investissement, une personne qui n'a pas terminé sa cinquième secondaire peut avoir plus de succès qu'un cadre formé à HEC n'en aura jamais. L'idée qu'une telle chose soit non seulement possible, mais aussi courante, ne cessera jamais de me fasciner.

Pas d'apitoiement

Dans ces pages, j'ai plusieurs fois cité Charlie Munger, le bras droit milliardaire de Warren Buffett. Âgé de 97 ans, Charlie Munger est l'un des grands investisseurs de notre époque. C'est un plaisir de lire et d'écouter ses discours ; extrêmement érudit, l'homme est une véritable machine à citations. Mais sa vie a été difficile, très difficile.

En 1953, alors qu'il était un jeune avocat de 29 ans, Charlie Munger a divorcé d'avec sa première femme. Le couple avait trois jeunes enfants. La séparation a été dévastatrice : Charlie a pratiquement tout perdu, incluant sa maison. Il logeait dans une chambre universitaire et conduisait une voiture en si mauvais état que même ses enfants le lui faisaient remarquer.

Un an plus tard, son fils Teddy a reçu un diagnostic de leucémie, le cancer du sang, maladie incurable à cette époque. Teddy a dû être transféré dans un hôpital de Pasadena, en Californie, dans une unité de soins palliatifs pour enfants, « l'un des endroits les plus tristes sur Terre », a déjà dit Charlie.

Charlie et son ex-femme allaient à l'hôpital rendre visite à leur fils alité qui s'affaiblissait un peu plus chaque jour. Un ami a dit que Charlie « tenait son fils dans ses bras, puis partait marcher dans les rues de Pasadena en pleurant ».

Teddy Munger est mort l'année suivante, à l'âge de neuf ans.

À 31 ans, Charlie était divorcé, venait d'enterrer son jeune fils, n'avait plus un sou et devait payer une importante facture d'hôpital.

Dans un essai sur la vie de Munger, l'auteur Safal Niveshak écrit : « Il aurait été tentant pour lui de tout abandonner et de se tourner vers des vices (alcool, drogues) comme tant de personnes autour de lui le faisaient à l'époque. Mais Charlie n'a pas baissé les bras[87]. »

Quelques années plus tard, en 1959, Charlie a fait la rencontre de Warren Buffett lors d'un souper. Les deux hommes ont tout de suite su qu'ils étaient faits pour travailler ensemble.

Warren et Charlie ont bâti le conglomérat Berkshire Hathaway, aujourd'hui l'une des plus grandes entreprises du monde, avec 389 300 employés et des revenus annuels de 245 milliards de dollars. Charlie s'est remarié, a eu quatre autres enfants avec sa nouvelle épouse.

La malchance ne l'a pas quitté. Dans la cinquantaine, il est devenu aveugle de l'œil gauche après une opération pour des cataractes qui a mal tourné, un événement difficile à accepter pour un homme qui considère la lecture comme son activité favorite, le devoir de toute personne qui veut apprendre et s'améliorer. Son œil lui faisait si mal qu'il a dû être remplacé par un œil de verre.

Dans un discours prononcé devant les finissants en droit de l'Université de la Californie du Sud (USC) il y a quelques années, Charlie Munger a déclaré que l'une des leçons qu'il avait tirées des malheurs vécus dans sa vie était de ne jamais s'apitoyer sur son sort.

« L'envie, le ressentiment, la vengeance et l'apitoiement sur soi sont des modes de pensée désastreux, a-t-il dit. Chaque fois que vous constatez que vous dérivez vers l'apitoiement sur vous-même – et je me fiche de la cause ; votre enfant pourrait mourir d'un cancer –, rappelez-vous que cela n'améliorera pas les choses. C'est une façon ridicule de se comporter. La vie comporte des malheurs terribles, horribles, injustes… Certaines personnes s'en remettent, et d'autres non… Chaque malchance dans la vie est une occasion d'apprendre. Votre devoir est de ne pas vous apitoyer sur vous-même, et d'utiliser cette malchance de manière constructive[88]. »

L'important, dit Charlie, est de toujours se relever. Aucune vie n'est parfaite.

Cette leçon est applicable à tous les aspects de notre existence, et elle l'est aussi en investissement.

On peut vivre des échecs en investissement. L'important est d'apprendre, de garder la tête haute et de continuer à avancer. « Je n'aime pas le sentiment d'être une victime, a déjà dit Munger. Je ne suis pas une victime. Je suis un survivant. »

Solution valable

J’ai placé une citation d’Arthur Conan Doyle, l’auteur des *Aventures de Sherlock Holmes*, au début de cet ouvrage. Je voulais suggérer au lecteur d’essayer de se mettre dans la peau du célèbre détective. Comment Sherlock Holmes aborderait-il le monde de l’investissement ?

Une fois l’ensemble des faits observés et ses quelques questions obliques posées, j’imagine le célèbre détective passer son chemin devant les vendeurs de fonds communs à frais élevés pour décider de placer ses livres sterling dans un portefeuille de FNB indiciels, avant de les oublier et d’entreprendre sa prochaine enquête.

En parcourant les pages de ce livre, certains diront que mon idée est faite. Que j’ignore d’autres méthodes valables d’investissement boursier pour donner toute la place aux FNB indiciels. Je répondrai que je n’ai jamais été guidé par une quelconque philosophie ou méthode d’investissement avec laquelle je serais tombé amoureux : je me base sur les faits. Comme je l’explique en avant-propos, je n’ai pas commencé ma quête en ayant en tête les réponses présentées dans ce livre. J’ai accumulé ces informations et ces principes année après année, souvent au prix d’erreurs humiliantes.

Ce livre ne cherche pas à vous dire quoi faire, mais plutôt à présenter une méthode d’investissement étudiée de manière indépendante, rigoureuse, et qui a produit des résultats virtuellement plus impressionnants et plus fiables que toute autre façon d’approcher les marchés.

Je sais que, pour certains, le conseil « achetez des FNB indiciels et passez à autre chose » n’est pas une solution valable. Ce n’est pas satisfaisant, ce n’est pas une philosophie qui reflète qui ils sont et ce qu’ils veulent accomplir dans la vie.

Si c’est votre cas, je ne dis pas que vous ne devriez pas être un investisseur actif, que vous ne devriez pas faire de la sélection d’actions. Je veux que vous sachiez qu’obtenir une croissance supérieure à celle des indices boursiers (même supérieure de 1 ou 2 % annuellement) est un

accomplissement exceptionnel, souvent impossible à maintenir pendant plus de quelques années, et que les exemples de contre-performances sont aussi nombreux que les histoires de succès sont rares.

Un peu en retrait du monde

Depuis que je suis enfant, j’aime calculer combien de temps je peux rester sous l’eau dans un lac en retenant mon souffle.

J’aime cette sensation de calme, de contrôle. Savoir qu’à chaque essai, je m’améliore un peu. Réaliser que mon corps travaille à me garder en vie alors qu’un mètre d’eau me sépare de l’air libre et que j’entame ma troisième minute sans respirer.

Sous l’eau, je suis en retrait du monde et j’en fais partie tout à la fois.

Investir relève d’une expérience similaire. Il faut apprendre à être calme, à remuer le moins possible dans un environnement qui a tout pour nous faire réagir. Il aut refuser de laisser nos émotions nous contrôler. Il faut réaliser que tout va mieux quand on est un peu en retrait du monde.

Il faut surtout prendre plaisir à repousser le moment où l’on remonte à la surface, lentement, calmement, pour prendre une bouffée d’air, comme au premier jour, avant de replonger en silence.

Remerciements

Si ce livre n’a pas été d’un ennui soporifique complet, ou s’il s’est avéré pour le lecteur autre chose qu’un sous-verre coûteux, c’est grâce à l’aide, aux lumières et au travail d’un petit groupe de personnes que j’aimerais remercier.

Merci à ma femme Pénélope Fortier pour sa patience, son appui et ses mots d’encouragement qui m’ont accompagné durant l’écriture de ce livre.

Merci à Jean-François Bouchard, directeur général du Groupe Fides, et à Pierre Cayouette, directeur de l’édition aux Éditions La Presse, d’avoir cru en ce projet. Merci à Colette Lens pour son regard et ses suggestions salvatrices.

Merci à Josée Jeffrey, Marc-André Turcot, Ian Gascon et Richard Morin de m’avoir ouvert leur porte et si généreusement parlé de leur carrière et de leur profession.

Merci à Véronique Bérubé, Laurent McComber et Richard Morin d’avoir lu les premières versions de ce livre et de m’avoir aidé à préciser ma pensée – toute erreur ou omission qui se trouverait dans cet ouvrage relève de ma responsabilité.

Merci à Van-Ahn Hoang, Jean-Sébastien Pilotte, Andrew Hallam, Morgan Housel et Mohnish Pabrai.

Notes de fin

1. W. W. Norton & Company, 2010, 287 pages.

2. Crown Business, 2009, 304 pages.

3. Rupert Hargreaves, « Warren Buffett : Learn From Your Mistakes and Move Forward », Yahoo Finance, 16 octobre 2018.

4. Steven Novella, « Lessons from Dunning-Kruger », *Neurologia*, 6 novembre 2014.

5. Andrew Odlyzko, « Newton's financial misadventures in the South Sea Bubble », *The Royal Society Publishing*, 29 août 2018.

6. Publication indépendante, 2021, 356 pages.

7. Andrew Edgecliffe-Johnson, « Lunch with the FT : Henry Blodget », *Financial Times*, 15 novembre 2013.

8. William Green, *Richer, Wiser, Happier : How the World's Greatest Investors Win in Markets and Life*, Scribner, 2021, p. 3.

9. Benjamin Graham, *The Intelligent Investor* (Fourth Revised Edition), Harper & Brothers, 2006, p. 287.

10. Burton Malkiel, *Random Walk Down Wall Street : The Time Tested Strategy For Successful Investing*, WW Norton, 2009, p. 264.

11. Warren Buffett, *Berkshire Hathaway shareholder letter*, 2008, p. 16.

12. SPIVA Canada Scorecard, S&P Global, 2018.

13. Mark J. Perry, « More evidence that it's very hard to "beat the market" over time, 95 % of finance professionals can't do it », AEI, 20 mars 2018.

14. « Missing Out : Millennials and the Markets », Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, 27 novembre 2017.

15. « Nos résultats », Site de la Caisse de dépôt et placement du Québec, 2021.

16. Gregory Zuckerman, « "This is unbelievable" : Hedge fund star dims, and investors flee », *The Wall Street Journal*, 1er juillet 2018.

17. Burton Malkiel, *Random Walk Down Wall Street : The Time Tested Strategy For Successful Investing*, WW Norton, 2009, p. 180.

18. Raymond Kerzérho, « The Terrible Truth about Hedge Funds », PWLCapital, 23 août 2021.

19. Warren Buffett, *Berkshire Hathaway shareholder letter*, 2016, p. 24.

20. Hendrik Bessembinder, « Do Stocks Outperform Treasury Bills ? », *Arizona State University*, 22 août 2017.

21. Thomas Macpherson, « Bessembinder Rocks the Investment World », GuruFocus, 19 octobre 2017.

22. Daren Fonda, « Mutual Fund Fees in Canada Are Among the World's Highest », *Barron's*, 18 septembre 2019.

23. Ben Carlson et Michael Batnick, baladodiffusion *Animal Spirits : A Random Talk with Burton Malkiel*, 2 octobre 2020.

24. Wiley, 2017, 287 pages.

25. John Mellroy, « Warren Buffett says Jack Bogle did more for the individual investor than anyone he's ever known », CNBC, 16 janvier 2019.

26. Ben Carlson et Michael Batnick, *op cit*.

27. Raymond Kerzérho, « The passive vs. Active fund monitor », PWL Capital, fin 2020.

28. Stephen A. Jarislowsky, *Dans la jungle du placement*, Les Éditions Transcontinental, 2005, p. 27.

29. Tim Edwards *et al.*, « The Volatility of Active Management », S&P Global, août 2016.

30. Emmie Martin, « Warren Buffett wants 90 percent of his wealth to go to this one investment after he's gone », CNBC, 27 février 2019.

31. Charles V. Harlow *et al.*, « The Electric Day Trader and Ruin », *Pepperdine Graziadio Business Review*, 1999.

32. Brad M. Barber *et al.*, « Trading Is Hazardous to Your Wealth : The Common Stock Investment Performance of Individual Investors », *The Journal of Finance*, avril 2000.

33. William Bernstein, *The Four Pillars of Investing : Lessons for Building a Winning Portfolio*, McGraw-Hill, version Kindle, 2010, p. 216.

34. John Bogle, *The Little Book of Common Sense Investing*, Wiley, 2017, format Kindle, 287 pages.

35. *Ibid.*, p. 168.

36. Daniel Solin, « Why Smart Doctors and Dentists Make Dumb Investors », *AOL*, 23 décembre 2009.

37. Jonathan Satovsky, « Smart People Can Make Stupid Investing Decisions », *Forbes*, 16 août 2012.

38. Oliver Sung, « Charlie Munger : 2021 Daily Journal Annual Meeting Transcript », *Junto Investments*, 26 février 2021.

39. Jason Zweig, « False profits », *Jasonzweig.com*, 23 juin 2015.

40. David Zuckerman, « Initial Public Offerings Historical Returns », *Financial Planning Association*, 31 janvier 2012.

41. *Ibid.*

42. Alessio Emanuele Biondo *et al.*, « Are Random Trading Strategies More Successful than Technical Ones ? », *PLoS ONE*, 11 juillet 2013.

43. Retraite101, « Revenir à la stratégie initiale », 15 juillet 2020.

44. *Ibid*.

45. Wiley, 2017, 256 pages.

46. Claire Boyte-White, « How Dividends Affect Stock Prices », *Investopedia*, 26 juillet 2020.

47. Andrew Hallam, « Do I Regret Selling Stocks Worth $700,000 ? », *Andrewhallam.com*, 2 septembre 2011.

48. Simon Sinek, *The Infinite Game,* Penguin, 2019, p. 12.

49. Fox Butterfield, « From Ben Franklin, a Gift That's Worth Two Fights », *The New York Times*, 21 avril 1990.

50. Stephan A. Schwartz, « Ben Franklin's Gift that Keeps on Giving », *American History*, février 2009.

51. Myles Udland, « Fidelity Reviewed Which Investors Did Best And What They Found Was Hilarious », *Business Insider,* 4 septembre 2014.

52. Jim O'Shaughnessy, « Jason Zweig – Psychology, History & Writing », baladodiffusion *Infinite Loops*, 28 janvier 2021.

53. « The Theft That Made The "Mona Lisa" A Masterpiece », *NPR*, 30 juillet 2011.

54. Jennifer Booton, « Jim Cramer doesn't beat the market », *MarketWatch*, 16 mai 2016.

55. Josh Brown, « Why I don't wake up to the news », *Thereformedbroker.com*, 4 juin 2019.

56. *Ibid.*

57. Brett Arends, « The inventor of the "4 % rule" just changed it », *Marketwatch*, 22 octobre 2020.

58. « Les prévisions pour 2018 : hausse des risques pesant sur le statu quo », *Vanguard Canada*, 7 décembre 2017.

59. Joe Chidley, « Gut feeling : U.S. rally will fizzle, Chinese stocks will surge and TSX will climb higher in 2017, *Financial Post*, 29 décembre 2016.

60. Guru Grades, CXO Advisory Group, https://www.cxoadvisory.com/gurus/.

61. Fabien Major, « Les grands risques de la bourse en 2017 », *majorblog.com*, 22 février 2017.

62. Larry Swedroe, « You Make More Money Selling Advice Than Following It », *CBS News*, 20 mai 2010.

63. Nicolas Bérubé, « Un optimiste dans la grisaille », *La Presse Affaires*, 19 février 2013.

64. *Ibid.*

65. Craig Botham et Irene Lauro, « Climate change and financial markets », *Schroders*, février 2020.

66. Swiss Re Institute, « The economics of climate change : no action not an option », avril 2021.

67. Christopher Flavelle, « Climate Change Could Cut World Economy by $23 Trillion in 2050, Insurance Giant Warns », *The New York Times*, 22 avril 2021.

68. Walter Isaacson, *Benjamin Franklin : An American life*, Simon & Schuster, 2003, p. 267.

69. Dana Anspach, « How to Handle Stock Market Corrections », *The Balance*, 1er décembre 2020.

70. Thomas Franck, « Here's how long stock market corrections last and how bad they can get », *CNBC*, 27 février 2020.

71. Morgan Housel, *The psychology of money*, Harriman House, 2020, p. 160.

72. Ben Carlson, « All-Time Highs Are Both Scary & Normal », *A Wealth of Common Sense*, 29 novembre 2019.

73. Ben Carlson, « 2018 vs. 2019 in the Stock Market », *A Wealth of Common Sense*, 21 janvier 2020.

74. Ben Carlson, « What Happens After the Stock Market is Up Big ? », *A Wealth of Common Sense*, 11 avril 2021.

75. Garth Turner, « Suck it up », *Greaterfool*, 15 avril 2021.

76. William Green, *Richer, Wiser, Happier : How the World's Greatest Investors Win in Markets and Life*, Scribner, 2021, p. 75.

77. H. Nejat Seyhun, « Stock market extremes and portfolio performance », *Towneley Capital - Management*, 1994.

78. Warren Buffett Investment Strategy, Plan For 2020, YouTube, 4 décembre 2019.

79. Nick Maggiulli, « Why Market Timing Can Be So Appealing », *Of Dollars And Data*, 20 janvier 2020.

80. Patrick O'Shaughnessy, « Trail Magic – Lessons From Two Years on Invest Like the Best », baladodiffusion *Invest Like the Best*, 18 septembre 2018.

81. Ron Lieber, « Les femmes, meilleures investisseuses que les hommes ? », *La Presse*, 30 octobre 2021.

82. Nicholas Hyett, « Do women make better investors ? », *Hargreaves Lansdown*, 29 janvier 2018.

83. Jason Zweig, « Just How Dumb Are Investors ? », *The Wall Street Journal*, 9 mai 2014.

84. Tim McAleenan, « John Bogle Doesn't Rebalance His Portfolio », *The Conservative Income Investor*, 5 novembre 2019.

85. Autorité des marchés financiers (AMF), « Comment choisir avec qui investir ? », document PDF disponible en ligne, 2019.

86. Marc Tison, « Petit guide de la faune du conseil financier », *La Presse Affaires*, 1er septembre 2016.

87. Safal Nivekhak, « A Story of Courage and Hope from the Life of Charlie Munger », *safalniveshak.com*, 5 août 2019.

88. Charlie Munger, « 2007 USC Law School Commencement Address », *Jamesclear.com.*

DE ZÉRO À MILLIONNAIRE

INVESTIR EN BOURSE SANS SOUFFRIR

« Investir est une activité simple, que toute une industrie s'acharne à vouloir rendre compliquée pour justifier son existence. »

Au moment où les Québécois n'ont jamais été aussi nombreux à investir en Bourse, Nicolas Bérubé révèle comment n'importe quel investisseur peut s'enrichir et battre les professionnels sur leur propre terrain en y consacrant moins d'une heure par année.

Avouant s'être senti comme un «zéro» après ses premières erreurs d'investisseur débutant, l'auteur n'a eu de cesse, depuis lors, de chercher à comprendre ce qui distingue les gagnants des perdants. Il a observé comment pensent et agissent les plus grands investisseurs d'ici et d'ailleurs, rencontrant plusieurs d'entre eux et leur donnant ici la parole.

L'auteur du succès de librairie *Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez* se sert également d'exemples méconnus, comme le vol oublié de la Joconde, la catastrophe boursière d'Isaac Newton, ou encore l'erreur commise par l'un des plus grands investisseurs du monde pour faire de l'investissement un parcours captivant à travers l'histoire, la psychologie et la finance.

Enfin, à l'aide des toutes dernières études, il identifie les bonnes façons d'investir, et propose des conseils concrets pour se lancer ou prendre ses placements en main dès aujourd'hui.

De zéro à millionnaire nous donne les outils pour comprendre la Bourse, et le goût de mieux gérer nos placements.

NICOLAS BÉRUBÉ est journaliste à *La Presse*. Il a vécu durant sept ans en Californie en tant que premier correspondant du quotidien dans l'Ouest américain. Son premier livre, *Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez*, qui portait sur les habitudes des Québécois riches, a provoqué une foule de remises en question auprès son lectorat.

ISBN 978-2-89825-101-6

26,95 $
editionslapresse.ca

les éditions LA PRESSE