

Redéfinir le conseil en placement

Les boules de cristal n'existent pas

Par Keith Matthews, adapté par Laurent Wermenlinger

Avant de débiter notre discussion sur les solutions efficaces en matière de placement ou sur les stratégies gagnantes ayant valu à leurs auteurs des prix Nobel, nous devons d'abord nous interroger sur les méthodes actuelles utilisées par la majorité des investisseurs en Amérique du Nord pour obtenir des conseils en placement. Bien comprendre comment le système fonctionne constitue en effet le point de départ fondamental du trajet permettant de devenir un nouvel investisseur.

À travers l'utilisation de campagnes de marketing efficaces, Wall Street, Bay Street, l'industrie du courtage et celle des services et conseils financiers ont réussi à devenir dans l'esprit du public investisseur les seuls experts capables de prévoir les marchés financiers. Une omniscience qui prend généralement la forme de recommandations sur des titres boursiers, d'analyses des marchés et de leurs secteurs et, d'analyses et de rapports sur les fonds d'investissement. Quant à l'entente de service traditionnelle entre l'investisseur et sa firme de conseillers, elle ressemble souvent au schéma suivant : l'investisseur paie une commission ou des honoraires et en retour la société, par le biais de ses conseillers, l'informe de la direction générale du marché et des titres.

Avec des phrases ronflantes telles *les dix meilleurs titres à acheter dès maintenant et comment prendre sa retraite riche*, l'industrie des services financiers et les médias ont réussi à convaincre les investisseurs qu'ils détenaient un ou plusieurs bons filons. Faire fi de ces conseils équivaudrait donc à se ruiner financièrement. Prédire le futur est devenu l'activité principale d'une majorité de conseillers et le public investisseur en redemande! Après tout, lorsque les investisseurs rencontrent un conseiller financier lors d'une réception, dans l'avion, ou sur un terrain de golf, ne lui demandent-ils pas invariablement quel titre est un bon achat ou quelle direction prendront les taux d'intérêt et les marchés?

Seuls les « diseurs de bonne aventure » peuvent prédire l'avenir...

Le tableau à la page 46 indique que les stratèges américains les plus en vue et qui sont le plus souvent cités pour leurs opinions sur la direction des marchés dans les journaux n'ont pas, en réalité, une bonne moyenne au bâton. Le site smartmoney.com compile depuis 1997 les prévisions de ces fanatiques de la boule de cristal. Vous pouvez constater que la meilleure moyenne est de seulement 23,6 %. Ceci signifie que les prévisions de ce stratège n'étaient exactes que 23,6 % du temps. Qu'en est-il de celles de votre stratège?

Les experts américains des marchés	Moyenne au bâton
Abby Joseph Cohen	12,8 %
Edward Kerschner	13,6 %
Jeffrey Applegate	14,7 %
Thomas Calvin	14,7 %
Elaine Garzarelli	15,2 %
Edward Yardeni	15,2 %
Laszlo Birinyi	15,7 %
David Jones	16,4 %
Richard Bernstein	18,3 %
Bill Goss	18,9 %
Tobias Levkovich	20,0 %
Edward Hyman	23,6 %

Source : Site Web Smartmoney.com (sondage mené de 1997 à 2002)

Les stratégies canadiens ne sont pas nécessairement meilleurs pour prédire la direction future des marchés. La société Mercer publie un sondage intitulé Fearless Forecast, soit « prévisions intrépides » (trad. libre). Celui-ci fournit le consensus des opinions et prévisions de gestionnaires canadiens et internationaux sur la direction des marchés financiers (actions et obligations), sur les taux d'intérêt, les taux de change et autres variables et données macroéconomiques. Dans l'ensemble, la capacité de prévoir des stratégies canadiens et internationaux en 2003 n'était guère brillante, comme le démontre le tableau ci-dessous.

La boule de cristal		
Indicateurs	Prévisions 2003	Actuel 2003
Indice S&P/TSX composite rendement total	10	26,7
Indice Nesbitt Burns petites caps. rendement total	11	42,7
Indice S&P 500 rendement total*	10	5,3
Indice MSCI monde rendement total*	10	9,4
Indice obligataire SC univers rendement total	3,8	6,7
Indice SC 91-jours Bons du Trésor rend. total	3	2,9
Taux directeur de la Banque du Canada	3,6	2,75
Taux d'échange dollar canadien**	0,67 \$ US	0,77 \$ US

Rendement exprimé en %
 * Rendement international converti en devises canadiennes
 ** Taux d'échange du dollar canadien au 31 décembre

Source : Mercer Investment Consulting

Dans les faits, et bien malheureusement d'ailleurs, personne ne possède une boule de cristal dans cette industrie. La chute fracassante qui a suivi le dernier marché haussier, entraînée par les compagnies *dot-com*, ces coqueluches des médias, reflète bien cette vérité. Un autre bon exemple récent est l'implosion catastrophique de compagnies dites *blue chip*, telles Enron et Nortel, qu'on pensait infaillibles. Un constat qui nous rappelle avec pertinence qu'acheter dans un moment de frénésie peut devenir le chemin le plus sûr vers la ruine financière.

Redéfinir le conseil en placement

Mais voici la bonne nouvelle : vous n'avez aucunement besoin d'une boule de cristal pour vivre une expérience positive de placement. Des stratégies gagnantes, éprouvées par le temps, existent réellement. Ces stratégies ne sont pas basées sur des prévisions trompeuses, sur la frénésie du moment ou sur la chance. Ce sont des plans d'investissement qui reposent sur de la recherche universitaire de haut niveau. Une recherche qui permet de développer une structure et une discipline dans la façon de gérer des portefeuilles. Ces stratégies d'investissement, découvertes il y a 50 ans, sont utilisées depuis des décennies par les investisseurs institutionnels tels les fonds de pension, les fondations et les familles nanties. Alors, que signifie au juste redéfinir le conseil en placement? Cela veut dire changer les règles du système. Le conseil en placement devrait en effet être basé sur la construction, l'adoption et le suivi d'un processus ordonné de gestion de portefeuille.

Pour cela, l'investisseur doit véritablement comprendre ce qu'il peut et ne peut pas faire. Il doit également connaître quels sont les facteurs clés déterminant son succès et savoir comment naviguer pour ne pas échouer sur les écueils classiques du placement. Cette nouvelle génération de conseils en placement ne relève d'aucune mode ou de grandes promesses de rendements spectaculaires. Ils sont tout simplement les représentants d'un système bâti à partir d'analyses, de constats et de faits validés et dont la valeur première est l'intégrité.