

Balado Investments Unplugged Ép. 84

Macan Nia :

Le contenu de ce commentaire est fourni à titre d'information générale uniquement. Les clients doivent demander l'avis d'un professionnel pour leur situation particulière.

Kevin Headland :

Cher collègue, j'étais à Québec ces trois derniers jours. Mon cerveau parle et pense encore en français.

Macan Nia :

Nous nous en servons comme excuse.

Kevin Headland :

Oui, c'est vrai.

On dit souvent que la mort et les impôts sont les seules garanties dans la vie, mais il y a beaucoup de choses que nous attendons chaque année avec une quasi-certitude : la musique de la période des Fêtes dans les centres commerciaux qui commence bien trop tôt dans la saison, les encouragements silencieux des parents lorsque les enfants retournent à l'école après les vacances d'été, et la hantise de devoir produire une déclaration de revenus au printemps.

Pour ce qui est des marchés financiers et de nos rôles, les mêmes questions semblent revenir chaque année dans les conversations. Il peut s'agir de stratégies de négociation qui font les manchettes à différents moments de l'année ou de sujets récurrents qui mettent les investisseurs mal à l'aise à chaque fois qu'ils sont mentionnés dans l'actualité.

Dans l'épisode d'aujourd'hui d'Investments Unplugged, nous discutons de certains de ces sujets populaires afin de les expliquer et déterminer ce qu'il convient de faire, le cas échéant, du point de vue d'un investisseur. Les gens s'inquiètent souvent inutilement. Écoutez. Voici Investments Unplugged.

Bienvenue au balado Investments Unplugged. À nouveau, je suis votre co-animateur, Kevin Headland, co-stratège en chef des placements à Gestion des placements Manuvie. Je suis accompagné de Macan Nia, comme toujours. Bienvenue, Macan.

Macan Nia :

Salut, Kev.

Kevin Headland :

Comment ça va?

Macan Nia :

Pas mal. As-tu oublié ton titre pendant une seconde?

Kevin Headland :

J'étais à Québec ces trois derniers jours. Mon cerveau parle et pense encore en français.

Macan Nia :

Nous nous en servons comme excuse.

Kevin Headland :

Oui, j'ai beaucoup d'excuses. C'est toujours bon. Quoi qu'il en soit, avant de commencer aujourd'hui, j'ai une histoire intéressante à te raconter. Il y a quelques épisodes, nous avons parlé de ChatGPT, de l'IA et d'autres sujets, et nous avons mentionné le fait que certains étudiants pourraient envisager d'utiliser ces outils pour rédiger des dissertations et d'autres choses. Eh bien, l'un de nos conseillers, ami et auditeur régulier, son fils et quelques amis écoutaient le balado dans la voiture avec le conseiller et voilà que quelques semaines plus tard, il reçoit une note de l'école des enfants et apparemment les enfants ont utilisé ChatGPT pour produire une dissertation et se sont fait prendre. C'est donc assez drôle qu'ils aient fait cela. J'espère que ce n'est pas à cause de nous. Nous avons prévenu les gens de ne pas l'utiliser. Mais c'est intéressant de voir que nous avons déjà un exemple de quelqu'un que nous connaissons, d'un enfant qui l'a utilisé et qui s'est fait prendre. Alors, attention, les enfants qui nous écoutent. N'utilisez pas ChatGPT ou tout autre logiciel d'intelligence artificielle pour essayer de tricher dans vos dissertations ou vos examens.

Macan Nia :

Kev, ce que je trouve très comique dans cette histoire, c'est que Nathan écoute le balado quand il conduit ses enfants à l'école ou à, je crois qu'ils jouent au soccer ou à la crosse. Et de toutes les choses qu'ils ont retenues de ce balado, parce que je pense qu'il y avait beaucoup de choses intéressantes, ils ont retenu... C'est typique de ces garçons. À cet âge, je pense qu'ils sont en septième ou en huitième année, tout ce qu'ils ont retenu, c'est comment se simplifier la vie et se libérer d'un travail. Alors oui, on peut s'attendre à tout de ces garçons de l'école primaire.

Kevin Headland :

Oui, c'était très drôle. C'était une école privée, et ils ont même envoyé un courriel à tous les parents au sujet de son utilisation pour les dissertations, les tests et les examens, etc. C'était donc un exemple très amusant de l'utilisation de ChatGPT dans la vraie vie, près de chez nous.

Macan Nia :

Je n'ai pas aimé le fait que l'on ait pu avoir une mauvaise influence, mais quoi qu'il en soit, nous essaierons de faire mieux à l'avenir.

Kevin Headland :

Eh bien, nous essayons, ainsi que d'autres personnes. Nous ne pouvons pas faire plus. Quoi qu'il en soit, aujourd'hui, c'est un peu la même chose, je ne veux pas émettre d'avertissement, mais nous allons discuter de quelques sujets qui semblent revenir chaque année ou tous les deux ans. Nous recevons les mêmes questions à peu près au même moment, à propos de certains titres, et notre réponse est souvent la même : « C'est une tempête dans un verre d'eau ». C'est récurrent. Évitez de lire les manchettes. Ce n'est pas une stratégie de négociation et nous ne devrions pas prendre de décisions de placement basées sur l'actualité à court terme. » La première, bien sûr, est le sujet très populaire du plafond de la dette américaine.

Macan Nia :

Kev, prenons un peu de recul. Nous enregistrons cette émission le 18 mai, et à l'heure actuelle, ce qui se passe à Washington – et cela vous montre à quel point je ne prête pas attention à tout ce qui est en lien avec ce sujet – je pense que nous en sommes aujourd'hui au point où les républicains ont essentiellement adopté le projet de loi visant à relever le plafond de la dette. Mais ils ont également ajouté une disposition qui exigerait, je crois, près de 5 billions de dollars de réduction des dépenses sur une décennie. Cette disposition a évidemment été rejetée par les démocrates. Ils affirment que les réductions de dépenses et le relèvement du plafond de la dette sont deux projets de loi différents. Mais vous savez ce qui se passe. Les républicains espèrent qu'un sentiment d'urgence leur permettra d'obtenir des concessions supplémentaires, comme en 2011.

Kevin Headland :

Une fois de plus, c'est la même histoire. Bien sûr, nous savons que le plafond de la dette a été relevé plus d'une centaine de fois au cours de son histoire. Cela se produit généralement tous les deux ans. Parfois, nous n'en entendons même pas parler parce qu'il s'agit simplement d'un relèvement temporaire par décret, mais il faut en fin de compte faire adopter un budget et une résolution pour le relever. C'est là que tout se joue. Le secrétaire au Trésor, Janet Yellen, a parlé du jour précis où le gouvernement américain sera à court d'argent. Que ce soit le 1^{er} juin, en août ou en juillet, l'incertitude est grande.

Mais, globalement, cela n'aide personne. Tout le monde veut une résolution sur le plafond de la dette. Mais comme tu l'as dit, chaque parti ne va pas faciliter la tâche de l'autre pour qu'il puisse l'adopter. Chacun veut sa part, je ne veux pas dire son morceau de chair ou autre chose, mais faute d'un meilleur terme, il veut s'assurer qu'il en bénéficiera, surtout à l'approche des élections de l'an prochain. Ce conflit fait toujours la une des journaux, mais il sera résolu comme toujours, même s'il y a des mises à pied, même s'il y a des mises à pied. Tu as récemment publié un excellent tableau, que nous avons mis en ligne sur LinkedIn, sur la durée moyenne des mises à pied, etc.

Macan Nia :

Oui, c'est vrai. C'est une tradition à Washington. Depuis 1980, il y a eu dix arrêts des activités gouvernementales américaines avec des mises à pied, et elles ont duré en moyenne neuf jours. Sur ces dix arrêts, il est intéressant de noter, Kev, que les cinq premiers ont été résolus en un jour et demi. Les cinq derniers ont pris un peu plus de temps, environ deux semaines. Et je pense que cela montre bien la partisanerie qui règne à Washington ces derniers temps.

Mais nous en parlions avec Francis, et elle a mentionné une citation que j'ai trouvée à la fois très comique et très vraie. Chaque nouveau stagiaire s'enthousiasme pour la question du plafond de la dette américaine. Puis, quatre ou cinq ans plus tard, il lève les yeux au ciel devant les petits nouveaux. Comme je l'ai dit, il s'agit d'une tradition à Washington. Elle a un impact sur les marchés à très court terme, mais n'a jamais d'impact à moyen terme. C'est plus un événement plus perturbateur que destructeur.

Kevin Headland :

Totalement d'accord. Et je pense que la dernière fois qu'il y a eu des mises à pied de longue durée, c'était en 2018, en décembre. Nous nous souvenons que le 22 décembre était la date du plafond de la dette. Les activités du gouvernement américain ont été arrêtées pendant, je crois, 35 jours. Puis, de début décembre au 24 décembre, le 24 décembre, la veille de Noël, le marché

était à son plus bas cette année-là. Le S&P 500 a chuté d'environ 16 %, mais il s'est ensuite redressé au début de 2019. Et l'aller-retour, point pour point, donc en baisse de 16 avant d'être récupéré, était d'environ 55 jours. Encore une fois, c'est du très court terme, vraiment sans conséquence sur la trajectoire globale du S&P 500. Et je pense que c'est important, comme tu l'as dit, c'est vraiment de la perturbation. C'est une nouvelle qui fait la une des journaux. Oui, il est important de s'y intéresser. Mais en fin de compte, il ne s'agit absolument pas d'une stratégie de négociation. Il ne faut pas s'attendre à ce que le marché s'effondre à cause de cela et essayer de trouver le bon moment.

Macan Nia :

Kev, ce n'est pas important de s'y attarder. Ce n'est pas important. Passons à autre chose. Chaque année, cela se produit, puis ce n'est que du vent. Passons donc à la prochaine actualité saisonnière. Tu veux dire « vendez en mai et partez »?

Kevin Headland :

Oui, bien sûr.

Macan Nia :

La vie est imprévisible, mais dans cette vie, il y a des choses qui sont toujours prévisibles, Kev. Nous plaisantons toujours sur la musique de Noël. Chaque début novembre, vous pouvez être sûr que lorsque vous entrez dans un magasin, vous commencez à entendre de la musique de Noël. Je pense que maintenant, c'est probablement en septembre. On dirait que Noël commence en septembre.

Kevin Headland :

Je ne vais donc pas dans les centres commerciaux ni dans les magasins. Il suffit d'aller en ligne, vous n'avez pas à vous en préoccuper.

Macan Nia :

Mais il est intéressant de noter qu'à chaque mois de mai dans les marchés financiers, ou pas dans les marchés, mais dans les médias, on trouve toujours des articles disant « vendez en mai et partez ». Nous recevons donc des questions à ce sujet de la part des conseillers. L'histoire de l'expression « vendez en mai et partez » est en fait intéressante, dans la mesure où ses origines remontent à la vieille Angleterre, lorsque les courtiers partaient en vacances d'été en mai et ne revenaient qu'à la fin du mois de septembre. Le dicton original disait : « Vendez en mai et partez, et ne revenez pas avant la Saint », j'espère que je le dis correctement, « St. Leger's Day ». En gros, c'était la dernière course de chevaux de la saison qui avait lieu ce jour-là, et les courtiers de la vieille école ne se donnaient pas la peine de revenir travailler avant la fin de la course ou la fin de la saison des courses. C'était bien.

Kevin Headland :

Cela semble très bien.

Macan Nia :

Oui, ça a l'air génial.

Kevin Headland :

En congé de mai à octobre?

Macan Nia :

Oui, c'est vrai. Tout à fait. Voilà donc l'origine de ce dicton. Et je pense qu'il a aussi gagné en crédibilité, Kev, parce que beaucoup de ces grands dégagements dans le marché, ceux dont nous nous souvenons en tant qu'investisseurs, se produisent généralement au cours de cette période qui va de mai à la fin octobre. Je pense que cela a donné un peu plus de crédibilité à ces données que ce que les vrais chiffres suggèrent. Quelques-uns des plus importants, le lundi noir, la grande crise financière, se sont produits au cours de cette période. Il m'en manque une. Il y en a un autre. Oh, la dégradation de la dette américaine en 2011, qui a entraîné une volatilité des marchés.

Nous avons donc travaillé sur cette question, et Kev, tu voudras peut-être examiner ce que les données suggèrent pour savoir s'il vaut mieux acheter et conserver ou « vendre en mai et partir », ce qui impliquerait que tu vendes tes actions au début du mois de mai, que tu passes à la caisse, que tu reviennes le 31 octobre, et que tu conserves tes actions pendant les six mois suivants. En fait, peut-être veux-tu que je les passe en revue, parce que je les ai?

Kevin Headland :

Oui, c'est vrai. Tu les as devant toi. Vas-y.

Macan Nia :

Il n'y a donc pas de surprise, Kev, faute d'un meilleur mot, c'est un déchet. C'est un terme technique. Ainsi, lorsque nous avons examiné la question de l'achat et de la conservation des actions par rapport à celle de la vente en mai et de l'abandon des actions, nous avons examiné les 20 dernières années. Acheter et conserver, c'est 7,6 % par an. « Vendez en mai et partez », c'est 5,6 %. On obtient donc 2 % de plus par an, sur 20 ans, en achetant et en conservant. Et si l'on se place dans une perspective à plus court terme, sur 10 ans, la surperformance de l'achat et de la conservation par rapport à la vente en mai est en fait beaucoup plus prononcée. Elle a doublé. Donc 5,5 % pour « vendez en mai et partez », et acheter et conserver se situe à près de 10,5 %. En résumé, il ne s'agit pas d'une stratégie de négociation, c'est juste quelque chose d'intéressant à évoquer, mais qui n'a aucune validité en matière de stratégie de placement.

Kevin Headland :

Oui. C'est un exemple parfait d'une belle histoire, d'une belle petite phrase. Ça sonne bien, ça rime. Mais encore une fois, l'utilisation de moyennes, en particulier sur des périodes plus longues, peut permettre de saisir des mouvements importants qui faussent vraiment le message global, parce que la moyenne déforme les données. Et cette stratégie d'achat et de conservation récente en est un parfait exemple. Donc, oui, c'est très bien.

Et il y a toujours, tu l'as dit, toujours, chaque année, un média quelque part, un multimédia, qui parle de « vendez en mai et partez ». Cela se produit régulièrement. Et les données sont toujours là. Et oui, sur le long terme, cela peut être plus performant, mais ce n'est pas cohérent, comme tu l'as dit. Et si vous le faites, vous risquez de manquer des reprises très fortes. Au cours des cinq dernières années environ, nous avons assisté à des reprises très fortes en été, et vous auriez manqué ces marchés très vigoureux. Vous devriez investir en vous basant sur des bases solides, et non sur des rimes du type « vendez en mai et partez » qui ne s'appliquent plus vraiment aujourd'hui, comme tu l'as dit. Ce sont les courtiers qui s'en allaient, ce qui donnait lieu à de faibles volumes et à des mouvements.

Macan Nia :

C'est vrai. Et je ne pense pas que le but de ces articles soit de mettre en œuvre cette stratégie de négociation. Je pense que tout ce qu'elle crée, c'est du vent, ce à quoi tout investisseur est confronté. Mais compte tenu de l'économie comportementale, s'il y a une connotation négative, cela augmente peut-être les chances qu'un investisseur fasse quelque chose qu'il ne devrait probablement pas faire. C'est donc du vent, mais je pense que cela se fait au détriment de l'expérience de l'investisseur. Au cours des 50 dernières années, entre mai et octobre, période censée être très négative – c'est pourquoi il est préférable d'avoir des liquidités – les résultats n'ont été négatifs que 32 % du temps. Ainsi, 70 % du temps durant cette période, les rendements du marché étaient positifs.

Ce que je trouve intéressant, c'est qu'au cours des 10 dernières années, cette stratégie vous aurait complètement mis à terre, parce que nous avons eu, je pense que c'est 80 % du temps au cours des 10 dernières années, une performance du marché positive pendant cette période, et le rendement moyen a été de 5 %. Ainsi, lorsque nous parlons de ce chiffre sur 10 ans, qui est de 10,5 % en gros pour l'achat et la conservation, et la vente en mai, cela signifie qu'au cours des 10 dernières années, cette stratégie n'a pas vraiment fonctionné.

Mettons donc cette question au placard. Toutes ces stratégies de placement saisonnières sont des déchets, faute d'un meilleur mot. Vous connaissez les AFC contre les NFC, la stratégie axée sur les valeurs les plus rentables du DJIA. La liste est longue. Tout ce que ça produit, c'est du vent, cela n'a pas d'importance. Passons à autre chose, car il y a quelques vérités à propos de la saisonnalité. En fonction de la période du marché, historiquement, certains mois sont meilleurs pour les marchés que d'autres.

Kevin Headland :

Oui, c'est vrai. L'un de ceux que nous évoquons, bien sûr, est la reprise de Noël, dont beaucoup de gens parlent. La fin de l'année et le début de l'année suivante, c'est-à-dire les mois d'hiver dans l'hémisphère nord, ont tendance à être meilleurs pour le S&P 500 et le TSX, c'est-à-dire pour les États-Unis et le Canada. Ils ont donc tendance à être plus forts. Nous avons alors la reprise de Noël. À l'origine, en 1972, l'almanach des négociateurs d'actions a parlé d'une reprise de Noël parce qu'il s'agit d'une période de sept jours précédant Noël au cours de laquelle les marchés ont tendance à être forts, en hausse de 0,5 %, de 1950 à 1971. Il y a donc une sorte de tendance selon laquelle, à l'approche de la fin de l'année et de Noël, les marchés sont positifs. C'est ce qu'on appelle la reprise de Noël.

Il y a plusieurs raisons à cela, peut-être parce que les gens réinvestissent après avoir fait des ventes à perte à des fins fiscales. C'était peut-être la saison des primes et les gens investissaient leurs primes. Certains investissaient peut-être avant l'effet de janvier, qui tend à faire remonter les marchés en début d'année, en janvier. C'était donc assez intéressant, et nous l'avons appelé la reprise de Noël. Et cela a tendance à être positif, ces mois de l'année ont tendance à être positifs. Mais une fois de plus, en attendant ces mois, nous revenons aux moyennes, n'est-ce pas? La moyenne à long terme, oui. Cependant, cela ne fonctionne pas tous les mois, ni à chaque fois.

Macan Nia :

Je me demande si cela n'est pas dû en partie au fait que les sociétés de courtage ont des dates de fin d'exercice. Leurs grilles recommencent, ou leurs objectifs de vente ou de revenus. Et certains d'entre eux, comme les courtiers de l'OCRCVM, se terminent en novembre. Cela n'est peut-être pas étranger à la situation. Il y a donc toutes ces raisons, mais si l'on regarde les

rendements mensuels, il ne fait aucun doute que les mois de novembre, décembre et janvier sont de très bons mois pour le marché. Et pour ce qui est des chances d'être positif, septembre est historiquement un très mauvais mois pour le marché américain. C'est le seul mois, Kevin, depuis 1950, qui présente un rendement médian négatif, alors que tous les autres sont positifs et que les chances d'être positif sont inférieures à 50 %. C'est le seul mois qui est comme ça.

Le TSX présente certaines de ces relations, mais elles ne sont pas aussi prononcées que celles du S&P. Mais cela revient à cette période où novembre et décembre sont typiquement très forts, janvier aussi, et les mois les plus faibles sont les périodes de juin à septembre.

Kevin Headland :

Je pense que la probabilité d'être positif est vraiment importante, parce que c'est une autre façon de regarder les moyennes. Encore une fois, les moyennes ne disent pas tout. Mais si vous regardez le potentiel d'être positif, la probabilité d'être positif, cela vous renseigne un peu plus pour savoir si c'est cohérent ou non. Et comme tu l'as dit, je pense que septembre est le seul mois en dessous de 50 % en matière de probabilité d'être positif, depuis 1950. C'est donc très révélateur.

Bien sûr, nous ne vendons pas inutilement en septembre, mais il y a du vrai dans cette histoire et Dieu seul sait pourquoi. Il pourrait y avoir de multiples raisons différentes, mais il semble que ce soit au moins l'une d'entre elles qui se vérifie régulièrement, à savoir qu'il s'agit de l'un des mois ayant le moins de chances d'être positif. Il s'agit peut-être d'une de ces prophéties qui se réalisent d'elles-mêmes. Les gens ont observé ces données et se sont dit : « Oh, septembre est mauvais, alors je vais vendre. » Il s'agit d'une prophétie qui se réalise d'elle-même, car le mois de septembre est mauvais ou les données fondamentales sont mauvaises. Il y a peut-être des transactions supplémentaires parce que les gens essaient de recréer l'idée que septembre est l'un des pires, sinon le pire, mois de l'année pour investir.

Macan Nia :

Et ce n'est tout simplement pas exploitable pour un investisseur ou un conseiller typique.

Kevin Headland :

Oh, non.

Macan Nia :

Que vous allez vendre vos actions jusqu'en septembre, puis que vous allez les racheter. Pensez à la durée de ce processus. Pour la plupart des gens, il ne suffit pas d'appuyer sur un bouton. Cela prend du temps. Ce sont des choses qui, vous savez quoi? Je pense que les médias financiers n'ont fait qu'effleurer le sujet.

Et peut-être terminerons-nous, Kev, par les volumes. L'argument est donc que les volumes se tarissent en été. Et il y a beaucoup de vrai là-dedans. J'ai examiné les données des 20 dernières années concernant les 20 mois les plus importants en matière de volumes, et près de 40 % d'entre eux se sont produits en mars/avril. Je pense que c'est en grande partie dû au fait qu'il s'agit ici de RER, ou dans le sud, de contributions aux pensions. Je pense que leur date est la mi-avril, si je ne me trompe pas. Mais tout se passe dans cette période typique de mars/avril. Est-ce que cela augmente les volumes?

La seule chose intéressante, Kev, en ce qui concerne les 20 mois les plus importants, c'est que ceux qui sont en été sont en fait juin, juillet et août. Ils se sont tous produits en 2006. Et je pense qu'à l'époque, en 2006, il y avait la bulle immobilière américaine. La Réserve fédérale

était à la fin de son cycle de resserrement, et les gens s'inquiétaient de la courbe de rendement et du territoire négatif, ainsi que de Ben Bernanke, et on commençait à entendre parler des prêts hypothécaires à risque. Il s'agissait donc d'un événement ponctuel, mais pour répondre à ta question, Kev, ce sont des incidents ponctuels qui ont conduit à ce volume qui ne se produirait normalement pas. En ce qui concerne les 20 derniers mois, Kev, en matière de volumes, 40 % d'entre eux se sont produits pendant l'été. Il est donc vrai que sur l'ensemble des mois, ces trois mois d'été représentent 40 % des volumes faibles. Et les raisons sont logiques.

Kevin Headland :

Oui, c'est vrai. Et je pense que c'est une question de compréhension, parce que je ne pense pas que les volumes correspondent au fait de ne pas acheter, n'est-ce pas? C'est l'achat et la vente. C'est en fait l'activité. Pendant l'été, les gens accordent moins d'attention à leurs portefeuilles, en raison des vacances, etc.

Macan Nia :

Les vacances sont un élément important, n'est-ce pas?

Kevin Headland :

Oui, c'est l'une des raisons. Il est donc normal que les volumes soient faibles. Et je pense que c'est la raison pour laquelle les mois avec le plus de volatilité se produisent souvent en été, parce que si les volumes sont faibles, il ne faut pas beaucoup de volonté, si l'on peut dire, pour rendre le marché un peu plus volatil, qu'il s'agisse d'une pression à l'achat ou à la vente. De faibles volumes peuvent accroître la volatilité, car il ne faut pas grand-chose pour quelque chose se produise.

Mais encore une fois, comme nous l'avons dit, ce sont des points communs, ce ne sont pas des stratégies que nous devrions employer. La cohérence est, faute d'un meilleur terme, incohérente, dirons-nous. On peut dire cela. Et nous savons tous qu'avec le temps, l'effet efficace calcul de l'intérêt composé sur les épargnes, l'idéal étant d'investir l'argent plus tôt et de le laisser fructifier. Avec le temps, un portefeuille bien diversifié et bien structuré vous permettra probablement d'atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés pour vos portefeuilles. En essayant d'élaborer cela sur la base de stratégies mal élaborées et mal planifiées, je dirais que cela devient plus un piège ou une imprudence qu'autre chose, en fin de compte.

Macan Nia :

Je pense que ce qui me gêne le plus dans ces titres, c'est qu'ils ajoutent un obstacle inutile, je ne sais même pas quel est le bon mot, à l'investissement. Investir est déjà un défi. Et le fait d'être inondé de titres négatifs qui n'aboutissent en fait à rien de concret ne fait que diminuer la probabilité d'obtenir de meilleurs rendements. Ainsi, chaque fois que nous recevons ces questions de la part du public, je me dis : « On s'en fiche ». Mais il est évident que vous devez apporter une réponse plus éloquente que celle-là. Mais oui, en fin de compte, cela n'a pas d'importance. Il y aura d'autres facteurs. La politique de la Réserve fédérale est le principal facteur qui déterminera les rendements du marché en 2023, et non le mois au cours duquel vous décidez d'investir.

Kevin Headland :

Et nous ne sommes même pas en 2023. Il faut évidemment regarder plus loin. Et l'un des plus grands problèmes, si l'on remonte dans le temps, surtout aujourd'hui, ou pas aujourd'hui, mais à notre époque, c'est l'accès à l'information. Dans les médias sociaux, l'investisseur moyen voit

beaucoup plus de manchettes qu'auparavant. Et les titres ont tendance à être plus négatifs. Nous savons tous qu'en matière de médias, le sang fait la une. Et cela...

Macan Nia :

Où as-tu entendu cela? Je ne l'ai jamais entendu. Le sang fait la une?

Kevin Headland :

Tu n'as jamais entendu « le sang fait la une »?

Macan Nia :

Non, jamais.

Kevin Headland :

Regarde les nouvelles. Ce sont toujours les mauvaises nouvelles qui font vendre.

Macan Nia :

Non, je comprends. Mais je n'ai pas entendu parler du lien entre le sang et la une.

Kevin Headland :

Oh, c'est drôle. Oui, c'est vrai.

Macan Nia :

Quoi qu'il en soit.

Kevin Headland :

Je suis désolé. Oui, c'est vrai. Mais c'est assez intéressant. C'est l'idée que cela soulève encore plus de questions pour l'investisseur moyen. Il appelle son conseiller, et ce n'est que du vent en fin de compte, n'est-ce pas? C'est juste : « D'accord. Nous devons... » Comme tu l'as dit, c'est la nature humaine, c'est un biais humain. On se dit : « Oh mon Dieu, qu'est-ce que ça veut dire? » C'est un choc. Nous devons prendre du recul et nous rendre compte qu'en fin de compte, cela n'a pas d'incidence à long terme. Et lorsque nous réagissons de manière impulsive à quoi que ce soit, nous avons tendance à faire fausse route, surtout lorsqu'il s'agit de notre portefeuille de placement.

Et je vais terminer, je pense que c'est une bonne façon de terminer, je pense, et vous parler d'un dernier point, parce que je l'utilise depuis de très nombreuses années. J'adore cette chose. Je pense que nous avons finalement trouvé sa source, mais vous avez un excellent conseil sur la façon dont vous devriez gérer votre argent.

Macan Nia :

Oui. En ce moment, Kev, j'ai Pete, notre producteur, qui vient de m'envoyer un message pour me dire : « Allez, Macan. » Donc clairement, « Le sang fait la une » est beaucoup plus courant que l'on croit. Mais pour en revenir à toi, Kev, j'ai entendu ça. Cela fait 15 ans que je fais ce métier, et j'ai entendu cette phrase très tôt de la bouche d'un conseiller. Il avait cette citation : « L'investissement, c'est comme le savon. Plus vous le touchez, plus il devient petit. » J'ai trouvé cette phrase géniale. Au fil des ans, nous l'avons utilisée sans que personne n'en connaisse vraiment la source. Et apparemment, elle vient d'Eugene Fama, un investisseur très acclamé et très reconnu par la critique.

Kevin Headland :

Lauréat du prix Nobel. Il a remporté un prix Nobel, donc oui, il est bien connu.

Macan Nia :

C'est également intéressant. Quelqu'un d'autre a dit que ça provenait d'une autre source, alors maintenant j'entends dire qu'elle provient de deux sources. Mais quelle que soit la source, je pense que la citation est importante. Il ne s'agit pas de dire qu'il ne faut pas toucher à ses investissements, qu'il faut juste les acheter et ne plus y penser. Il faut procéder à des ajustements, que ce soit sur une base annuelle ou non. Mais je pense que l'idée est de prendre ces décisions de distribution des actifs. Elles s'inscrivent dans le long terme. Alors oui, il faut faire des changements en fonction de l'évolution des marchés, peut-être que les valorisations changent, que les données fondamentales changent, mais en fin de compte, vous ne devriez pas toucher à vos investissements à ce moment-là.

Je ne sais plus où j'ai entendu cela, mais cela me semble logique. Et c'est une chose différente; le monde institutionnel des gestionnaires de portefeuille, cela ne s'applique pas à eux. C'est plus pour les conseillers financiers en placement. Vous devriez regarder vos relevés aussi souvent que vous allez chez le dentiste, deux fois par an. Cela me paraît tout à fait logique. Cela signifie que vous ignorez une grande partie du vent inutile qui se produit tout au long de l'année.

Alors oui, l'investissement, c'est comme le savon. Plus on le touche, plus il devient petit. Et c'est très logique, car lorsque je le touche, je dois prendre deux décisions : le vendre au bon moment et le racheter au bon moment. Et il est rare que vous souhaitiez prendre ces décisions dans cet environnement. Qui voudra vendre lorsque les marchés sont en hausse? Et qui voudra acheter lorsque les marchés se replient? Alors oui, excellente citation, apparemment d'Eugene Fama.

Kevin Headland :

C'est très bien. Merci, Macan. Je pense que nous allons en rester là. Une fois de plus, Macan Nia et moi-même, Kevin Headland, avons participé à Investments Unplugged. Merci de nous avoir écoutés.

Copyright Manulife. Les commentaires sont fournis à titre d'information générale seulement et ne doivent pas être considérés comme des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou autres, et ils ne constituent pas une offre ou une invitation, par Gestion de placements Manuvie ou en son nom, à acheter ou à vendre des titres. Les opinions exprimées sont celles de Manuvie ou du sous-conseiller de Gestion des placements Manuvie et peuvent changer selon les conditions du marché et d'autres facteurs. Manuvie n'est pas responsable des pertes découlant de l'utilisation de cette information. Les fonds Manuvie sont gérés par Gestion des placements Manuvie Limitée, anciennement appelée Gestion d'actifs Manuvie Limitée. Gestion de placements Manuvie est une dénomination commerciale de Gestion de placements Manuvie limitée.

La souscription de fonds communs de placement peut donner lieu à des commissions, à des commissions réduites, à des frais de gestion et à d'autres frais. Veuillez lire l'aperçu du fonds et le prospectus avant d'investir dans les fonds. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis. Leur valeur varie fréquemment et les rendements passés peuvent ne pas se reproduire. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.

Manuvie, Gestion de placements Manuvie, le M stylisé, et Gestion de placements Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence.

5/23 AODA