

# Soyez prêt à affronter les fluctuations du marché grâce au



**Un plan qui minimise le sentiment de panique  
et renforce la vision à long terme en cas de chute des marchés**



# PLAN DE PRÉVENTION DE LA PANIQUE

- ▶ La plus grande cause de destruction des richesses, ce sont les circonstances à court terme qui effraient les investisseurs au point de leur faire délaissé leurs plans à long terme.

*Lorsque je me sentirai stressé au point où cela risque de me faire abandonner ma stratégie d'investissement à long terme, je prendrai les mesures suivantes :*

- 1 
- 2 
- 3 

- ▶ Une crise = une occasion à saisir.

*Lorsque la valeur de nos placements diminue, nous prendrons des mesures qui nous permettront de tirer avantage de la conjoncture.*

- 1 
- 2 
- 3 

▶ NOM DU CLIENT : \_\_\_\_\_ SIGNATURE \_\_\_\_\_ DATE \_\_\_\_\_

▶ NOM DU CONSEILLER : \_\_\_\_\_ SIGNATURE \_\_\_\_\_ DATE \_\_\_\_\_

Le stress amène les clients à prendre des décisions émotives (ordinairement basées sur la peur ou la panique) durant les périodes difficiles du marché – des décisions qui sont souvent prises au détriment des rendements à long terme.

Le stress est souvent causé par la peur – le fait d’avoir peur que quelque chose survienne. La peur peut mener à la panique. La panique peut nous faire réagir sur-le-champ et de façon irrationnelle.

La *peur*, c’est la crainte de tomber à l’eau. La *panique*, c’est l’impression d’être en train de se noyer.

## Les pires décisions, qu’elles soient le fait de particuliers ou des marchés en général, sont prises durant des moments de panique



Comment pouvons-nous aider nos clients à surmonter ce problème? Que pouvons-nous faire pour que l’acte d’investissement soit moins stressant?

Préparer un *Plan de prévention de la panique*. Faites participer les clients à l’élaboration du plan (ou de l’entente). Demandez-leur de signer le plan. Rappelez-leur l’existence de ce plan quand les marchés fluctuent et que les investisseurs paniquent.

Ce Plan de prévention de la panique peut être efficace, car il :

- 1 prépare les clients aux inévitables périodes angoissantes. Cette préparation est la méthode de base permettant d’empêcher que la peur ne se transforme en panique.
- 2 aide les clients à reconnaître la situation au moment où ils deviennent stressés et leur fournit des techniques pour réduire le stress à un niveau « gérable ».
- 3 comprend des mesures qui tirent avantage d’un marché tumultueux pour, dans les faits, améliorer le rendement à long terme.

# Les cinq étapes de mise en œuvre du Plan

## ► ÉTAPE 1 : Reconnaître l'existence de périodes difficiles

- 1 Examinez le tableau de croissance d'un investissement. Trouver les périodes de baisse et ce qui en a été préalablement la cause.
- 2 Faites des hypothèses concernant l'avenir. Procédez à une petite séance de remue-méninges avec le client. Discutez d'événements éventuels qui pourraient entraîner de futures baisses à court terme. Parlez, entre autres sujets, de ce qui suit :
  - Une récession
  - Des fluctuations de devises
  - Des problèmes d'approvisionnement en matières premières/énergie
  - Un style d'investissement en baisse de popularité
  - Des craintes liées à la santé publique
  - Des attaques terroristes
  - Des catastrophes naturelles

## ► ÉTAPE 2 : Expliquer le fait que les émotions peuvent entraîner la prise de mauvaises décisions

Réagir émotionnellement aux baisses du marché nuit au rendement à long terme. L'utilisation de ce plan aidera chacun à garder son calme en cas de chute des marchés.

- 1 Persuadez vos clients en employant une phrase qui leur rappellera pourquoi la plupart des investisseurs échouent, comme :
  - La plus grande cause de destruction de richesses, ce sont les circonstances à court terme qui vous effraient au point de vous faire délaissé vos plans à long terme.
  - La phrase la plus dangereuse dans le domaine de l'investissement est la suivante : « Cette fois-ci, la situation est différente ».

## ▶ ÉTAPE 3 : Remplir la section 1 du plan

Demandez à votre client de quelle façon il réagit habituellement au stress et comment il se comporte en périodes de stress ou de panique.

Voici quelques-unes des questions que vous pourriez poser à votre client sur ses réactions au stress :

- 1 « Avez-vous déjà trouvé que vos investissements vous ont stressé à un point tel que ce stress a influencé vos décisions dans le passé? »
- 2 « Quels symptômes éprouvez-vous lorsque vous êtes stressé? Le stress cause souvent des symptômes comme la douleur, de l'insomnie, une faim excessive/alimentation insuffisante, la contraction des muscles, des maux d'estomac, de l'irritabilité, etc. »

### Mettre l'accent sur le long terme peut minimiser le stress à court terme

Une bonne partie du stress causé par les décisions d'investissement provient de la concentration du client sur le court terme. Certaines techniques de réduction du stress permettent de résoudre ce problème commun. La clé consiste à élargir sa concentration en la faisant passer du court terme au long terme.

Voici quelques suggestions pour réduire le stress :

- 1 Demandez au client de ne pas suivre les actualités boursières pendant une période déterminée (une semaine, un mois, ou même seulement deux jours).
- 2 Encouragez le client à s'engager dans une activité physique pour évacuer son stress (p. ex. faire de l'exercice, de la méditation ou même du ménage).
- 3 Créez et passez en revue une liste prédéterminée de bonnes raisons pour « maintenir le cap ». Cela apporte au client un réconfort qu'il peut retrouver lorsque le marché chute, de façon qu'il puisse apprécier la sagesse de son plan et qu'il revienne à un état d'esprit plus rationnel.
- 4 Examinez avec lui l'historique des soi-disant désastres boursiers et des rendements subséquents des marchés. Les grands indices boursiers ont été remarquablement résilients durant quelques-unes des pires catastrophes imaginables.

## ▶ ÉTAPE 4 : Remplir la section 2 du plan

Parlez à votre client des mesures qu'il est possible de prendre pour tirer avantage des replis. Reconnaissez qu'il peut être sage ou nécessaire d'apporter des changements au portefeuille lorsque les marchés sont volatils.

Transformez un facteur négatif (un marché baissier) en un facteur positif (occasions à saisir). Les chutes de marché présentent les meilleures occasions de rehausser le rendement – pour ceux qui sont prêts à en profiter.

Voici des exemples de mesures à prendre :

- 1 Durant un repli du marché, nous rééquilibrerons votre portefeuille pour revenir aux répartitions d'origine, afin de tirer avantage des catégories d'actif sous-évaluées.
- 2 Lorsque le marché baissera de 15 % de son sommet, nous déplacerons X % de notre position d'espèces vers des positions d'actions.
- 3 Lorsque l'un de nos meilleurs gestionnaires de fonds produit un sous-rendement, nous chercherons à ajouter de nouveaux fonds dans la position, car cette période présente une occasion d'achats à prix réduits.

## ▶ ÉTAPE 5 : Signer et dater le plan

Cette dernière étape ajoute un détail à la fois subtil et important. Demandez au client de signer et de dater le plan, puis signez-le aussi à titre de témoin. En apposant sa signature au bas d'une entente sur papier, on augmente grandement la possibilité de s'y conformer. Ce processus rend le tout plus « officiel ».

Revoyez le plan périodiquement (peut-être une fois par année) pour qu'il soit toujours pertinent et qu'il réponde aux objectifs du client.



## PLAN DE PRÉVENTION DE LA PANIQUE

Gestion financière  
ABC Itée

- ▶ La plus grande cause de destruction des richesses, ce sont les circonstances à court terme qui effraient les investisseurs au point de leur faire délaissé leurs plans à long terme.

*Lorsque je me sentirai stressé au point où cela risque de me faire abandonner ma stratégie d'investissement à long terme, je prendrai les mesures suivantes :*

- 1 *Je n'accorderai aucune attention aux actualités boursières pendant trois jours. Rien ne va arriver dans un intervalle de trois jours qui puisse avoir une incidence notable sur mes placements.*
- 2 *Je me reporterai à ma liste de bonnes raisons pour lesquelles je dois garder le cap. Comme l'acquisition de ma maison de rêve pour ma retraite en Floride.*
- 3 *Je m'engagerai dans une activité physique pour réduire mon stress pendant un minimum de 30 minutes. Choix de 1) Tondre la pelouse 2) Faire une grande promenade à pied 3) Faire de l'exercice*

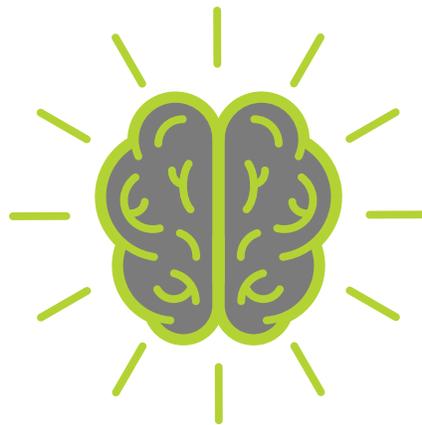
- ▶ Une crise = une occasion à saisir.

*Lorsque la valeur de nos placements diminue, nous prendrons des mesures qui nous permettront de tirer avantage de la conjoncture.*

- 1 *Scénario : Le marché baisse de 20 % de son sommet. Nous déplacerons 5 % de notre position en espèces et augmenterons de 5 % nos avoirs dans le Fonds d'actions globales.*
- 2 *Lorsque l'un de nos fonds principaux produit un important sous-rendement nous chercherons à augmenter notre contribution dans cette position, car nous achetons les titres d'un bon gestionnaire à prix d'aubaine.*
- 3

▶ NOM DU CLIENT : *Francis B. Client* SIGNATURE DATE

▶ NOM DU CONSEILLER : *Jean D. Conseiller* SIGNATURE DATE



À TITRE ILLUSTRATIF SEULEMENT. Gestionnaires d'actifs Bridgehouse<sup>MC</sup> est une marque de commerce de Les Associés en Placement Brandes et Cie (Bridgehouse). Brandes Investment Partners<sup>MC</sup> est une marque de commerce de Brandes Investment Partners, L.P. (Brandes LP), laquelle est une société affiliée à Bridgehouse. Bridgehouse ont pris des mesures raisonnables afin d'assurer que les renseignements soient précis et à jour au moment de la publication. Les renseignements fournis proviennent de sources considérées comme fiables, cependant, Bridgehouse n'est pas responsable des éventuelles erreurs ou omissions contenues dans ce document. Ce matériel ne doit pas être interprété comme des conseils juridiques, financiers ou autres, et il peut ne pas refléter les pensées et les opinions de Bridgehouse. Les informations fournies n'ont pas pour but de remplacer les conseils professionnels. POUR DISTRIBUTION AUX INVESTISSEURS PAR DES COURTIERIS INSCRITS SEULEMENT. Le Plan de prévention de la panique est basé sur la recherche effectuée par MarketPsych LLC.