

UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

DARKO D'HIVER 2024

DANS CE NUMÉRO :

Une question d'équilibre	1
Vendre un titre : oui, mais quand ?	2
L'addiction aux prédictions.....	3-4
Inscription au Portail client	4
Rendez-vous annuels	4



T 418-614-2945
C 418-670-6699



placements@darkobertrand.com
darkobertrand.com



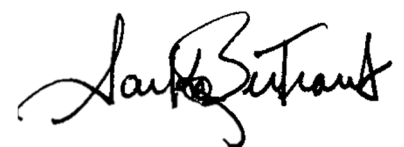
1232, Avenue Maguire
Québec (Québec) G1T 1Y7

Maintenant que nous savons avec certitude l'issue des élections américaines, le nouveau président en place aura tout un défi pour ramener l'économie américaine dans le droit chemin. La montée fulgurante des marchés boursiers en 2024 ne représente pas ce que l'économie de tous les jours nous démontre.

Certes, l'intelligence artificielle augmentera les bénéfices de compagnies qui sauront s'en servir à bon escient, mais n'en demeure pas moins que les Américains n'ont jamais été aussi endettés. Les taux de délinquance sur les prêts-autos et les cartes de crédit ont atteint un niveau jamais vu. L'Europe, particulièrement l'Allemagne, est en grande difficulté (récession prolongée pour une deuxième année). L'économie allemande est plombée par les difficultés de son industrie, secteur d'ordinaire pilier de sa croissance. Il en va de même pour la France et l'Angleterre.

Pour ma part je suis très heureux de cette deuxième année consécutive de hausse, je demeure non pas pessimiste, mais prudent quant à l'évolution des marchés en 2025. C'est la raison pour laquelle, nous avons fait des réserves. Une question d'équilibre.

Bonne fin d'année 2024 et de Joyeuses Fêtes à vous tous et à vos proches.



VENDRE UN TITRE : OUI, MAIS QUAND?

Pour tout investisseur dont l'objectif est de conserver ses titres longtemps, un des écueils les plus dangereux est de les conserver alors qu'ils ne livrent plus la marchandise.



Nous nous sommes récemment livrés à un exercice de réflexion concernant l'ensemble des titres que nous retrouvons dans les portefeuilles à savoir si nous étions trop patients envers certains titres et, le cas échéant, lesquels devrions-nous vendre? Voici les questions que nous nous sommes posés afin d'identifier les titres qui n'ont plus leur place et voyons en détails comment nous les avons traitées.

Le scénario d'achat initial est-il compromis?

Lors de l'achat d'un titre, nous établissons un scénario d'achat initial qui repose sur plusieurs critères et qui identifie les principaux motifs de notre achat. La question est donc de **s'assurer que le titre rencontre toujours, au fil des années, les critères pour lesquels nous l'avons acquis antérieurement et si ces critères tiennent toujours la route.**

La société a-t-elle livré la « marchandise » financière dans les dernières années?

Si les revenus et les bénéfices par action n'ont pas connu de croissance, ou seulement une faible croissance, et ce depuis **au moins cinq ans**, il est légitime de **revoir l'utilité de conserver ces titres.**

Le risque a-t-il trop augmenté ?

Bien des facteurs peuvent augmenter le risque d'un modèle d'affaires ou d'une entreprise. Par exemple, un changement stratégique, le lancement d'un nouveau service ou produit, un changement de dirigeants, etc. Le risque le plus évident est une acquisition majeure, car elle peut entraîner un risque d'intégration important et un alourdissement significatif du bilan d'une entreprise. La question ici est donc de **vérifier si l'entreprise pour laquelle nous détenons des titres a connu des modifications de ce genre depuis l'achat de ces titres et quelles en sont les conséquences.**

Existe-t-il de meilleures alternatives pour remplacer un titre défaillant ?

Parfois, le titre que nous envisageons de vendre peut sembler encore attrayant à long terme. Cependant, il peut être judicieux de le vendre si l'on est **convaincu d'avoir trouvé un autre titre beaucoup plus intéressant.**

En conclusion, acheter ou vendre un titre ne se fait sur un coup de tête mais bel et bien après une décision réfléchie qui prend en compte la réévaluation des objectifs de départ, le risque inhérent de l'entreprise à ce jour, le rendement de l'entreprise dans les dernières années de même que la constante mise à jour des connaissances de nouveaux titres plus attrayants qui existent sur le marché.



L'ADDICTION

AUX PRÉDICTIONS

Depuis que le monde est monde que l'on veut savoir l'avenir. Dans l'antiquité, on observait le vol des oiseaux, on appelait ça des augures; il était hors de question de partir à la guerre ou de choisir l'emplacement d'un temple sans consulter les augures. Qu'on pense à Nostradamus, aux diseuses de bonne aventure, à la lecture des feuilles de thé, des astres ou des lignes de la main, le but de ces opérations consistait à prédire l'avenir. Et ça n'a pas beaucoup changé...

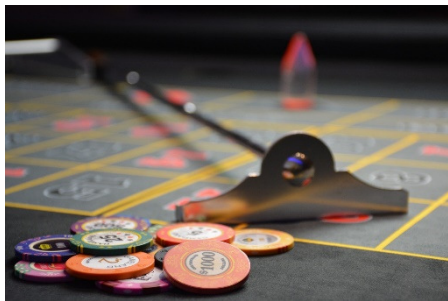
En effet, on consulte encore la météo pour planifier nos sorties et les prédictions de celle-ci influencent nos types d'activités. On songe par exemple à des vacances de camping après qu'on nous ait annoncé, en plein mois de mars, un été chaud et sec. On est alors ravis, parce qu'on aime le temps chaud et sec, particulièrement au Québec. Finalement, sur les 14 jours de camping, il en pleut 10 ! De ravis, on passe maintenant à déçus,

contrariés, voire fâchés. Malgré cela, on continuera de regarder la météo pour avoir une idée du temps qu'il fera dans 5 jours. Semblerait que les prévisions nous rassurent, nous réconfortent.

Les psychologues ont découvert que lorsque nous prévoyons une chose et qu'elle se concrétise, notre cerveau produit l'hormone du plaisir, la dopamine. Celle-ci nous apporte une douce euphorie, tout à fait légale. Ainsi, notre cerveau nous récompense parce que nous avons bien deviné. Ce n'est donc pas surprenant qu'on soit accro aux prédictions, surtout à celles dont l'issue risque de nous donner raison. Pour un investisseur, cependant, être accro aux prédictions n'est pas l'idéal.

Comme disait Benjamin Graham célèbre économiste dans les années 1950 « à peu près tout le monde qui s'intéresse au marché des actions veut se faire dire par quelqu'un d'autre ce que feront les marchés dans un proche avenir ». La demande étant là, elle doit être comblée. On se retrouve alors coincé entre deux éléments : d'une part, nous avons un besoin très fort de nous faire dire où nous allons, et de l'autre, nous ne pouvons donner crédit aveuglément aux prédictions des experts.

Pour résoudre cette dichotomie, il faut d'abord **éliminer tout le tapage médiatique** qui entoure le monde de la finance, ce qui n'est pas chose facile puisque nous vivons dans un monde où l'on est submergé d'information sur les différentes façons d'investir, que ce soit à la télévision, dans les médias, sur internet, entre amis, etc. Ensuite il faut **agir en investisseur** comme si on allait acheter une entreprise. Imaginons qu'on veuille acheter le dépanneur du coin. La première demande que nous ferions à l'actuel propriétaire est de nous montrer ses chiffres, ses bilans financiers, pour juger, après coup, si ce sera effectivement un bon coup! Si les bilans financiers n'affichaient aucun profit les trois dernières années, nous reverrions sans aucun doute à la baisse le montant de l'achat si nous demeurons intéressés, ou alors nous considérerions un autre achat. On devrait acheter des actions de sociétés cotées en bourse de la même façon, après avoir fait notre travail d'investisseur, après avoir étudié les chiffres de la compagnie.



Peter Lynch, célèbre pour son livre *Et si vous en saviez assez pour gagner en Bourse* disait ceci : « Si vous n'étudiez aucune compagnie, vous avez autant de chance de faire de l'argent en investissant dans les actions que vous en auriez en misant au poker sans regarder vos cartes ».

Aujourd'hui, trop de gens regardent les cotes de la bourse, observent des graphiques monter et descendre comme les oiseaux, lisent sur les toutes dernières technologies, et se sentent confiants d'investir des sommes gigantesques dans des compagnies qui sont quelquefois très loin de faire des profits. Ils gèrent personnellement leur portefeuille se croyant habiletés à le faire sous prétexte qu'ils ont eu un business et savent comment fonctionne le monde des affaires. Ils n'ont, bien souvent, aucune idée financière où ils ont investi leurs dollars durement gagnés. Le marché boursier est pourtant loin de ressembler au monde des affaires. Il est rempli d'émotions qui font prendre de mauvaises décisions aux novices et aux gens qui se fient trop aux prédictions. D'autres investisseurs s'en remettent à des gestionnaires de fonds communs. **Et heureusement, une autre catégorie d'investisseurs se fie à des conseillers en placement ! 😊**

« Si vous n'étudiez aucune compagnie, vous avez autant de chance de faire de l'argent en investissant dans les actions que vous en auriez en misant au poker sans regarder vos cartes ».

Peter Lynch



IMPORTANT **Inscription au Portail client**

Comme vous avez pu lire dans les derniers envois postaux provenant de la firme iA Gestion privée de patrimoine, cette dernière vous invite fortement à vous inscrire au portail client de façon à diminuer les envois papiers et à faciliter l'accès à vos documents. Voici la marche à suivre pour créer son portail client :

1. Visiter iagestionprivatee.ca
2. Cliquer sur « se connecter » (souvent en haut à droite, mais peut aussi être ailleurs dans la page)
3. Choisir « portail client »
4. Cliquer sur « Créer un compte »
5. Remplir les champs demandés.

Si vous avez besoin d'assistance pour créer votre portail client, il nous fera plaisir de vous la fournir.

Rendez-vous annuels

Raphaël Hénault ou Isabel Mercier communiquera avec vous d'ici quelques jours pour fixer les rendez-vous annuels. Comme par les années antérieures, elles se feront selon votre choix : téléphonique, via Teams ou au bureau. D'ici là, Joyeuses Fêtes à tous !



Cette information a été préparée par Darko Bertrand qui est un conseiller en placement pour iA Gestion privée de patrimoine inc. et ne reflète pas nécessairement l'opinion de iA Gestion privée de patrimoine inc. L'information contenue dans le présent bulletin provient de sources jugées fiables, mais nous ne pouvons pas garantir son exactitude ni sa fiabilité. Les opinions exprimées sont fondées sur une analyse et une interprétation remontant à la date de publication et peuvent changer sans préavis. De plus, elles ne constituent ni une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des titres mentionnés. L'information contenue dans le présent document peut ne pas s'appliquer à tous les types d'investisseurs. Le conseiller en placement ne peut ouvrir des comptes que dans les provinces où il est inscrit. iA Gestion privée de patrimoine inc. est membre du Fonds canadien de protection des investisseurs et de l'Organisme canadien de réglementation des investissements. iA Gestion privée de patrimoine est une marque de commerce et un autre nom sous lequel iA Gestion privée de patrimoine inc. exerce ses activités.