PRINCIPES GÉNÉRAUX

DAVID CHILTON

Le retour du barbier riche

Visiblement plus vieux et légèrement plus sage, Dave Chilton offre son point de vue sur le monde de l'argent.

Un Barbier riche : plus de **2 millions d'exemplaires** vendus au Canada.

RBC®

Les Éditions LOGIQUES

PRINCIPES GÉNÉRAUX

Je dois admettre que cette seconde partie du livre est un peu différente de la première. Je ne sais pas comment la décrire exactement.

Elle part un peu dans tous les sens. En fait, pas « un peu », elle part vraiment dans tous les sens. Elle contient des problèmes généraux et d'autres plus particuliers. Du gros bon sens et des points de vue originaux. Des chiffres, de la psychologie. Du superficiel, de la profondeur. Quelques trucs à faire, d'autres à ne pas faire.

Il s'agit d'un recueil de mes opinions et de mes observations sur le monde des finances personnelles. Elles ne s'appliqueront certainement pas toutes à chaque lecteur, mais je suis confiant que vous trouverez la vaste majorité intéressante et qu'ensemble elles vous aideront à mieux gérer votre argent.

Malgré l'usage du mot « fortuites » dans le titre de cette partie, il y a quelques principes généraux qui reviendront dans les chapitres qui suivent.

© 2011, David Chilton

Le premier, c'est qu'une planification financière judicieuse est assez simple, juste une combinaison de bon sens, de produits à la vanille et de principes éprouvés. Je le jure !

Vous n'aurez pas à passer des heures à chercher dans Internet tous les soirs. (Je le fais, mais c'est pour mon *pool* de hockey.)

Vous n'avez pas à posséder des habiletés mathématiques au-dessus de la moyenne. La semaine dernière, j'ai demandé à l'un des investisseurs les plus performants que je connais de me calculer combien faisaient 7^3, et je crois qu'il cherche encore. De son côté, Isaac Newton était reconnu pour être incompétent pour gérer son argent.

Vous n'avez pas à maîtriser l'étrange jargon du monde financier. Oui, il est important de bien connaître quelques termes de base, mais, au-delà de ceux-ci, il n'y a aucune corrélation entre le vocabulaire de quelqu'un et ses aptitudes à gérer ses finances. Il y a plusieurs années, j'ai félicité un ami pour son astucieux plan de retraite. Sa réponse ? « Ouais, mes RSVP sont en feu ! » Hé, amuse-toi, mon frère !

Je suis prêt à admettre que plusieurs produits financiers complexes nous forcent à passer des heures à lire et quelquefois à faire des calculs avancés pour les comprendre. D'autres sont basés sur des suppositions, des algorithmes et des acronymes.

Ils ne fonctionnent pas. Évitez-les.

Léonard de Vinci a affirmé un jour : « La simplicité est la sophistication ultime. » Un homme intelligent ; je suis surpris qu'il n'ait pas accompli plus de grandes choses.

Le deuxième principe récurrent est que la nature humaine est importante. Très importante. Elle nous influence de plusieurs manières dans la gestion de notre argent, et pas toujours de façon positive. Par exemple, pour faire des merveilles, une planification financière requiert de la patience et de la discipline. C'est un gros problème parce que la majorité d'entre nous en sont incapables. Nous sommes facilement distraits et effrayés.

Nous devons prendre en compte nos faiblesses émotionnelles et, dans la mesure du possible, nous protéger contre elles. Même

© 2011, David Chilton

si les conseillers financiers présument que nous nous comporterons toujours de manière complètement rationnelle, nous le faisons rarement.

Recherchez la simplicité et protégez-vous contre vos propres faiblesses.

Des principes généraux qui doivent devenir des pratiques courantes.

© 2011, David Chilton

UNE RÈGLE INTÉRESSANTE

DAVID CHILTON

Le retour du barbier riche

Visiblement plus vieux et légèrement plus sage, Dave Chilton offre son point de vue sur le monde de l'argent.

Un Barbier riche : plus de **2 millions d'exemplaires** vendus au Canada.

RBC®

Les Éditions LOGIQUES

UNE RÈGLE INTÉRESSANTE

J'ai entendu parler de « la règle de 72 » pour la première fois lors de ma deuxième année d'université. J'aurai encore l'air d'un *geek*, mais j'ai eu le coup de foudre.

La règle est simple :

Nombre d'années requis pour doubler votre montant d'argent	=	72 ÷ rendement annuel composé

Alors si votre rendement annuel composé est de 8 %, il vous faudra neuf ans avant de doubler votre montant d'argent (72 ÷ 8).

À 12 %, il vous faudra juste six ans (72÷12)

À 72 %, il ne vous faudra qu'un an. Oups, c'est impossible. Manifestement, vous aurez besoin d'un taux de 100 % pour doubler votre somme en un an.

© 2011, David Chilton

Hum. Peut-être que la règle de 72 devrait plutôt être nommée « la règle de 72 qui ne fonctionne pas très bien avec les rendements extrêmes ».

Quoi qu'il en soit, la règle nous permet de faire une bonne estimation du temps qu'il faut pour doubler son argent avec un rendement de 2 % à 18 %. Si vous l'appliquez à des rendements plus élevés, vous obtiendrez des résultats délirants. Mais si vous obtenez toujours un rendement annuel composé de plus de 18 % sur vos investissements, c'est moi qui devrais lire votre livre et non l'inverse.

Par contre, je ne suis pas certain que la règle fonctionne pour les rendements de 1 %. Ma calculatrice est brisée et je n'ai pas très envie de faire le calcul manuellement pour savoir ce que représente $1{,}01^{71}$, surtout que mon émission favorite, *Modern Family*, débute dans dix minutes. La règle générale, toutefois, c'est que si votre argent croît de seulement 1 % par an, il vous faudra vingt ans pour le doubler.

Il y a quelques leçons à retenir de cette règle intéressante.

Mes parents possèdent leur maison depuis quarante-huit ans. Ils l'ont achetée à 19 800 $ et elle vaut maintenant 320 000 $. Cela semble impressionnant, mais voyons ce qu'en dit la règle de 72. Eh bien, la valeur de la maison a commencé par doubler de 20 000 $ pour passer à 40 000 $, ensuite de 40 000 $ à 80 000 $, et encore de 80 000 $ à 160 000 $, et finalement de 160 000 $ à 320 000 $. Ils ont donc doublé quatre fois leur mise en quarante-huit ans, ou une fois tous les douze ans, ce qui correspond à un rendement composé de 6 % annuellement.

Mon père et ma mère ont été très surpris d'apprendre que leur rendement moyen a été de *seulement* 6 %. Il leur semblait que leur rendement aurait dû être beaucoup plus grand. Mais quarante-huit ans, c'est long pour un rendement annuel composé.

Certaines personnes ne sont pas juste surprises quand j'effectue ce genre de calcul pour elles ; elles sont tout bonnement irritées. Elles insistent sur le fait que leur rendement devrait être plus élevé que notre petit raccourci mathématique l'indique. Qui sont ces gens qui vivent dans le déni et qui ont l'audace de mettre au défi ma bien-aimée règle de 72 ?

Les propriétaires de maison, habituellement.

© 2011, David Chilton

Il y a quelques années, par exemple, un couple âgé m'a expliqué que sa maison, achetée 50 000 $, valait maintenant 200 000 $.

« Un investissement incroyable qui n'a aucun équivalent. Êtes-vous d'accord ? m'a demandé l'homme avec un air de défi.

— Eh bien, ça dépend depuis combien de temps vous l'avez, lui ai-je répondu.

— Quarante glorieuses années ! m'a répondu sa femme.

— Cela donne un rendement annuel de 3,6 % », ai-je calculé en utilisant ma chère règle.

Ils ont doublé leur investissement après vingt ans, et 72 ÷ 20 font 3,6. « En plus, ai-je ajouté, vous devriez déduire toutes les dépenses engagées comme les impôts fonciers, les services publics et l'entretien. Et avez-vous déjà dépensé de l'argent en rénovation ? »

À voir l'expression de leur visage, vous auriez pensé que je venais de les frapper en pleine figure. Cette expérience est venue confirmer ce que je savais déjà d'expérience et que je devrais mettre en pratique : ne jamais essayer de discuter rationnellement de mathématiques immobilières avec un propriétaire de maison. Jamais.

La grande leçon à retenir, pourtant, de l'application de la règle de 72, est que de petites différences dans les rendements produisent d'énormes différences sur la richesse créée au fil du temps.

Un « difficile-à-croire » énorme.

Et il est impossible de surestimer l'importance de cette énormité.

Supposons que vous vous cotisez 10 000 $ à votre régime enregistré d'épargne retraite (REER). Vous investissez cet argent sans connaître les principes fondamentaux ni établir de plan précis. Au fil des ans, vous ne prêtez aucune attention aux coûts et, à plusieurs occasions, vous vous laissez influencer par vos émotions. En bref, vous vous conduisez comme la majorité d'entre nous. Vous devriez obtenir un rendement annuel composé de 4 %.

Votre meilleur ami, qui a investi 10 000 $ en même temps que vous, a réussi à utiliser son bon sens et à rester discipliné. Il est parvenu à obtenir un rendement annuel composé de 8 %.

Peu importe, pensez-vous, *il finira avec un peu plus d'argent. Tant mieux pour lui, c'est un bon gars.*

© 2011, David Chilton

Ce serait vrai si on ne parlait que d'une période d'un an. Vous terminerez l'année avec 10 400 $, et lui, avec 10 800 $. Qu'est-ce qu'une différence de 400 $ entre amis ? Il vous invitera probablement à souper, votre douce moitié et vous.

Mais si l'argent était investi pendant dix-huit ans ? Vous auriez 20 000 $, car à 4 % il faut dix-huit ans pour doubler votre argent. Lui en aurait 40 000 $! Oui, à 8 %, son argent double tous les neuf ans, il doublera donc deux fois, et 10 000 $ deviendront 40 000 $.

Comment est-ce possible ? Vous avez tous deux travaillé fort et fait des sacrifices pour épargner les 10 000 $ initiaux. Vous avez fait preuve d'une force incroyable en vous contraignant à ne pas piller votre propre REER. Bien sûr, vous auriez pu investir plus sagement, mais ce n'est pas non plus comme si votre ami avait réussi à obtenir un rendement spectaculaire à deux chiffres.

Ce n'est pas juste.

Mais il y a pire.

À votre retraite, trente-six ans plus tard, les choses deviennent carrément horribles. Vos 10 000 $ d'origine valent maintenant 40 000 $ (10 000 $ x 2 x 2). Les siens valent maintenant 160 000 $ (10 000 $ x 2 x 2 x 2 x 2).

Vous gardez son chien pendant que lui et sa femme font la tournée des vignobles en Italie pour la deuxième fois en six mois. « Il nous fallait les voir à l'automne », a-t-il expliqué.

Votre amertume confirme l'opinion de l'économiste Charles Kindleberger : « Il y a peu de choses plus perturbantes pour le bien-être et l'estime d'une personne que de voir un ami devenir riche. »

Je fais ce genre de comparaison fréquemment, mais je suis toujours aussi impressionné que l'ancien meilleur ami se retrouve avec autant d'argent. Le plus inquiétant, c'est que je vois constamment des situations similaires dans la vraie vie.

Albert Einstein a déclaré : « La force la plus grande de l'univers est celle des intérêts composés. » Utiliser efficacement ce pouvoir est la clé d'un bon investissement.

De meilleurs rendements, même modestes, font une grande différence à la retraite. Et la règle de 72 le prouve.

© 2011, David Chilton

DES ESPOIRS ANÉANTIS

DAVID CHILTON

Le retour du barbier riche

Visiblement plus vieux et légèrement plus sage, Dave Chilton offre son point de vue sur le monde de l'argent.

Un Barbier riche :
plus de **2 millions d'exemplaires** vendus au Canada.

RBC®

Les Éditions LOGIQUES

DES ESPOIRS ANÉANTIS

Un de mes amis, Dave Knapp, m'a demandé une fois si les courses de chevaux pouvaient faire partie d'une planification financière.

Non.

Il y a plusieurs années, j'ai convaincu quelques amis, qui étaient plutôt sceptiques, d'acheter un cheval Standarbred. C'est la race de chevaux qui font la course attelés, au trot ou au pas.

Nous étions dix-huit, et chacun de nous a investi 2 500 $. Nous avons dépensé la plus grande part des 45 000 $ amassés pour acheter un cheval américain, Dash Lauxmont, et anticipions de couvrir ses dépenses courantes avec le reste.

Dash s'est cassé la patte le jour où nous l'avons acheté. Sans blague.

Nous savions qu'il s'agissait d'un animal fragile. Nous étions parfaitement conscients des risques élevés de blessure. Mais, quand même, le premier jour ? Ce n'est pas sérieux !

© 2011, David Chilton

L'entraîneur du New Jersey m'a annoncé la mauvaise nouvelle au téléphone.

« Dave, je ne sais pas comment vous dire ça, mais Dash piétinait dans la remorque et s'est claqué le canon. Ce n'est pas bon… Pas bon du tout.

— Eh bien, Brad, ai-je répondu calmement, c'est horrible, mais surtout pour le cheval, car nous sommes couverts financièrement. Comme vous me l'avez conseillé, j'ai assuré Dash ce matin après vous avoir parlé.

— Malheureusement, l'assureur ne nous remboursera que si Dash est mort.

— Tuez-le, ai-je suggéré. N'est-ce pas ce qu'on fait dans ce genre de situation ?

— Non, a répliqué Brad, on ne fait plus ça maintenant, sauf si le cheval ressent une douleur permanente et s'il est inhumain de le laisser souffrir. Nous allons le soigner, mais il ne pourra probablement jamais courir de nouveau.

— Tuez-moi, alors », l'ai-je supplié.

J'étais dévasté et embarrassé. Pour une bonne raison. J'avais récolté les chèques des investisseurs la veille. Comment pouvais-je leur annoncer que j'avais perdu la majeure partie de leur investissement en vingt-quatre heures ? Pas de pari double. Aucun revenu. Pas de Little Brown Jug[1]. Rien.

« Ne perdez pas espoir, a tenté de me consoler Brad. Nous allons envoyer Dash à Kawartha Downs. Je connais des entraîneurs là-bas qui le feront travailler en piscine. Nager pourrait l'aider. C'est le même mouvement que courir, mais il ne met aucune pression sur la blessure. Je ne peux pas vous assurer que ça va fonctionner, mais qui sait ? »

Même la vision de Dash en maillot de bain n'a pas réussi à m'enlever de l'esprit que je devais appeler mes amis. J'ai donné mon approbation.

Des mois ont passé, pendant lesquels je n'ai reçu aucune nouvelle. Dash s'était-il noyé ? Ses entraîneurs attendaient-ils les vingt

1. Une des courses les plus prestigieuses en Amérique du Nord (NdT).

© 2011, David Chilton

minutes réglementaires avant de le laisser entrer dans la piscine après avoir mangé ? Comme je ne pouvais pas vivre sans savoir, j'ai contacté la gestionnaire de l'établissement.

« C'est un nageur merveilleux, m'a confirmé la femme avec enthousiasme. Il est si beau. Il se fait des amis aisément… »

En gros, Dash était au camp d'été, où il passait des vacances fabuleuses. Malheureusement pour nous, c'était très cher et il ne provenait pas d'une famille riche.

Et puis un miracle s'est produit.

Brad m'a appelé pour m'annoncer cette nouvelle formidable : « Dash est guéri, il va faire sa première course dans six semaines ! »

J'étais survolté ! Nous l'étions tous. Quand le grand soir est arrivé, nous nous y sommes présentés en groupe. Des gars avaient loué des limousines. Quelques-uns portaient des smokings. D'autres fumaient des cigares de luxe. La soirée semblait magique.

Jusqu'à ce que Dash arrive.

Les employés ont eu de la difficulté à l'installer derrière la barrière de départ. Mais pas autant que le conducteur en a eu à essayer de la lui faire passer.

Peut-être que Dash n'a pas entendu le coup de feu signalant le départ. Je soupçonne qu'il avait de l'eau dans les oreilles. Les autres chevaux complétaient leur premier tour alors que Dash était toujours en train de visualiser la course. Je me demande s'il est déjà arrivé à un cheval de se faire prendre un tour. Il a fini par s'éloigner nonchalamment de la barrière et il est tranquillement sorti de la piste. Quand votre cheval s'arrête pour vous saluer, ce n'est pas bon signe.

Il ne s'est pas amélioré avec le temps. Dernier, dernier, dernier, dernier. Course après course, Dash nous donnait des résultats d'une constance surréelle. Quand il a finalement réussi à terminer avant-dernier, on nous a accusés de dopage. Ce n'est pas tant qu'il n'avait pas une bonne allure, mais plutôt qu'il se traînait les pattes. Ses mouvements ressemblaient à du *moon walk*. La seule bonne nouvelle c'est que, à cette vitesse, il ne risquait pas de se blesser de nouveau.

© 2011, David Chilton

Les téléphones intelligents n'existaient pas encore cette année-là, mais je suis certain que si le conducteur en avait eu un, il aurait été capable de texter durant les courses. Un soir, Dash était si lent qu'il s'est retrouvé sur la photo des vainqueurs. Beau souvenir.

Comme dans le film *Sauvez Willy*, nous avons pensé renvoyer Dash à son habitat naturel : l'eau. Mais, tragiquement, nous n'avions plus d'argent.

Que faire ? Lors d'une réunion, nous avons convenu de le donner à un fermier local. Un de mes partenaires s'y est opposé :

« Je ne veux pas le donner, je veux faire la course avec lui.

— Vas-y, tu vas sûrement pouvoir le battre », s'est moqué un autre.

Dash s'est finalement retrouvé à Détroit, où il a peut-être fait le circuit des fêtes d'anniversaire. Croyez-moi, aucun enfant n'aurait été en danger avec lui.

Le comédien Billy Rose conseillait : « N'investissez jamais votre argent dans quelque chose qui mange… »

Un conseil à mettre en pratique.

© 2011, David Chilton

UN RACCOURCI INCOMPRIS

DAVID CHILTON

Le retour du barbier riche

Visiblement plus vieux et légèrement plus sage, Dave Chilton offre son point de vue sur le monde de l'argent.

Un Barbier riche :
plus de **2 millions d'exemplaires** vendus au Canada.

RBC®

Les Éditions LOGIQUES

UN RACCOURCI INCOMPRIS

Je vais maintenant expliquer ce qu'est un indice. C'est un nombre qui résume un ensemble de données et qui sert souvent de point de référence et de comparaison.

Le concept semble compliqué, mais il ne l'est pas.

Pourtant, très peu de personnes le comprennent complètement. Récemment, j'ai demandé à un groupe de financiers ce qu'était un indice et j'ai obtenu beaucoup de réponses insolites.

Un indice, c'est une aide, un raccourci, une façon de gagner du temps.

Toutes les sommes sont des indices. Comme toutes les moyennes. Et toutes les médianes.

Un handicap au golf est un indice. Le taux d'inflation est un indice. La moyenne de la classe de Mme Morissette est un indice. Le total de vos revenus en carrière est un indice.

© 2011, David Chilton

Tout le monde peut fabriquer un indice. Je pourrais prendre mes vingt meilleurs amis, calculer le nombre total de livres qu'ils lisent en un an, en faire la moyenne et l'appeler l'ILAC (l'indice de lecture des amis de Chilton). Je ne crois pas que le nombre serait très impressionnant.

Vous pourriez calculer le nombre de livres que lisent vos amis et nous pourrions les comparer. Ou je pourrais recenser la moyenne annuelle de l'ILAC sur plusieurs années et voir si mes amis deviennent de meilleurs lecteurs. Ce serait bien non ? Oubliez cela.

Le monde financier crée et utilise des indices. Heureusement. Sans eux, il serait impossible de communiquer et de comparer efficacement les données innombrables que produit cette industrie.

Par exemple, répondre à une des questions les plus fréquentes, « Comment se sont comportés les marchés boursiers aujourd'hui ? », serait virtuellement impossible. Il y a des milliers de compagnies cotées en Bourse, et réciter le prix de clôture de chacune d'elles serait toute une corvée.

Mais avec un indice, la réponse est aussi simple que : « L'indice composé S&P/TSX a grimpé de 1,1 %. »

C'est *fafa*, comme dirait ma fille.

L'indice composé S&P/TSX est l'indice canadien le plus connu du marché boursier. C'est un chiffre, un taux moyen pondéré qui résume beaucoup de données : le prix des actions d'environ deux cent cinquante des plus grosses compagnies publiques canadiennes.

Il existe plusieurs façons de pondérer le poids de chacune des compagnies dans l'indice. Elles peuvent toutes recevoir la même pondération, ce qui arrive parfois. Il semble étrange, pourtant, qu'une augmentation de 2 % du prix de l'action d'une petite compagnie ait le même effet sur la valeur d'un indice qu'une augmentation de 2 % du prix de l'action d'une plus grosse compagnie. Mais ce sont les personnes qui créent les indices qui en déterminent les règles.

La plupart des indices sont pondérés en fonction de la capitalisation boursière. Ce n'est pas très compliqué. La capitalisation boursière est calculée en multipliant le nombre d'actions qu'une

© 2011, David Chilton

compagnie a sur le marché par le prix de l'action. Si la compagnie X vaut trois fois ce que vaut la compagnie Y, X a trois fois plus de poids que Y dans le calcul de l'indice.

C'est sensé.

L'indice composé S&P/TSX est pondéré en fonction de la capitalisation boursière, comme beaucoup d'autres indices importants.

Un indice peut aussi pondérer chaque compagnie en fonction du prix de l'action. Une compagnie dont l'action est de 30 $ aura trois fois plus d'impact dans le calcul de l'indice qu'une compagnie dont le prix de l'action est de 10 $. Mais si cette dernière avait neuf millions d'actions sur le marché, et celle dont l'action est à 30 $, seulement un million ? Hum. La plus petite compagnie aurait alors trois fois plus de poids que la plus grosse, même si elle n'a qu'un tiers de sa capitalisation boursière.

Manifestement, pondérer l'indice sur le prix de l'action est une idée farfelue. Curieusement, pourtant, l'indice le plus célèbre, le Dow Jones, est calculé de cette façon.

Étrange.

Il y a aussi des indices pour les obligations, les matières premières et l'immobilier. De plus, il y a un indice pour un nombre apparemment infini de sous-ensembles de chaque catégorie d'actifs. Des actions des compagnies émergentes aux actions privilégiées, en passant par les obligations de société et les produits agricoles, chaque catégorie a son indice (et certaines en ont même plusieurs).

Il faut savoir, et c'est la clé, que ces indices ont deux choses en commun : 1) ils ne sont qu'un chiffre qui résume un ensemble de données ; 2) une ou plusieurs personnes les ont créés. Il, elle ou eux en ont choisi les composantes, ont décidé de la pondération de chacune et en ont déterminé les règles.

Fréquemment, j'entends des gens qui me disent : « Je voudrais acheter tel ou tel indice. » Impossible. Souvenez-vous, ce n'est qu'un chiffre, un concept abstrait. Ce que vous pouvez faire, c'est acheter chaque composante de l'indice en fonction de la pondération prescrite. Reproduire un indice est une tâche colossale, mais il y a des

© 2011, David Chilton

fonds mutuels (appelés « fonds indiciels ») et des fonds cotés en Bourse (FCB) qui le font pour vous à peu de frais.

L'industrie de la finance emploie souvent le terme « passif » pour nommer le genre d'investisseur que représentent ceux qui investissent dans des fonds indiciels, et « actif » pour tous les autres. Je n'ai jamais été à l'aise avec ces étiquettes. Il y a plusieurs investisseurs qui achètent des actions de compagnie et qui les conservent indéfiniment dans leur portefeuille. Ces investisseurs ne vendent ni n'achètent jamais rien, ils sont réellement passifs et, malgré cela, ils sont considérés comme actifs. Nous avons aussi maintenant d'autres investisseurs qui achètent et vendent régulièrement leurs fonds indiciels et leurs FCB, tentant de battre les marchés de vitesse ou de profiter des secteurs en ébullition. Ils ne sont pas passifs, ils sont *hyperactifs*. Ils n'attendent pas que les choses arrivent, ils les provoquent : commissions, impôts élevés et rendements sous la moyenne, par exemple.

Vous avez probablement remarqué que ce chapitre a été un peu différent des précédents. Il n'y a eu aucune idée profonde ou point de vue particulier. (OK, il n'a pas été si différent des autres, après tout.) Mais comprendre comment fonctionne un indice permet de rendre les marchés financiers plus intéressants et plus amusants.

De plus, vous pourrez maintenant briller par votre savoir au prochain *party* en lançant : « C'est ridicule que le Dow soit pondéré en fonction du prix ; une pondération en fonction de la capitalisation boursière serait beaucoup plus sensée. »

Par contre, votre interlocuteur pourrait répondre : « C'est vrai. Je suis d'ailleurs en train d'observer les performances du MSCI EAFE[2], mais je suis aussi attiré par les fonds indiciels fondamentaux et les FCB inversés. »

À bien y penser, il vaut mieux garder cette information pour vous.

2. Acronyme de Morgan Stanley Capital International Europe, Australia and Far East (NdT).

© 2011, David Chilton

UNE IDÉE FAUSSE LARGEMENT RÉPANDUE

DAVID CHILTON

Le retour du barbier riche

Visiblement plus vieux et légèrement plus sage, Dave Chilton offre son point de vue sur le monde de l'argent.

Un Barbier riche : plus de **2 millions d'exemplaires** vendus au Canada.

RBC®

Les Éditions LOGIQUES

UNE IDÉE FAUSSE LARGEMENT RÉPANDUE

Les médias semblent apprécier cette phrase : « Des milliards de dollars ont quitté le marché des actions au cours des dernières semaines. »

Après ce genre de nouvelle, les gens me demandent invariablement : « Où croyez-vous que tout cet argent est allé ? Dans les obligations ? L'or ? L'immobilier ? »

Aucune de ces réponses.

Admettons qu'il y a un million d'actions de Chilton inc. sur le marché. La dernière transaction hier s'est négociée à 10 $ l'action, étant donné la valeur de la compagnie sur le marché qui est de dix millions.

Vous vous rendez compte qu'aucune compagnie portant mon nom ne peut valoir autant, alors vous décidez sagement de vendre vos mille actions. Malheureusement, c'est une dure journée sur le marché et il n'y a aucun acheteur prêt à débourser 10 $ l'action.

© 2011, David Chilton

Vous êtes tellement déterminé à vendre que vous décidez d'accepter la meilleure offre, qui est de 9 $ l'action.

La valeur nette de Chilton inc. vient soudainement de diminuer à neuf millions.

En vendant 9 000 $ d'actions sur le marché, vous avez fait diminuer la valeur de la compagnie de un million. Et vous venez de gâcher notre plaisir.

Le prix des actions n'est pas déterminé par le marché entier grâce à une analyse détaillée et de manière consensuelle, mais par les décisions d'un petit pourcentage d'investisseurs qui cherchent à vendre et d'un petit pourcentage d'investisseurs qui cherchent à acheter. C'est surprenant, mais il faut peu de gens, dont certains agissent non pas de manière rationnelle mais plutôt en fonction de leurs émotions, pour affecter drastiquement les prix des actions à court terme. Cela nous permet d'expliquer pourquoi les prix des actions sont si volatils. C'est aussi une bonne raison de ne pas en suivre les fluctuations au jour le jour. Ce n'est qu'un peu de bruit. Comme Benjamin Graham, le mentor de Warren Buffett, l'a si judicieusement dit : « À court terme, le marché est une machine à voter, mais à long terme, c'est une balance. »

Il est important de comprendre que ce ne sont pas 1 000 000 $ qui sont sortis du marché dans cette transaction, mais seulement 9 000 $. Et encore, c'est trompeur, car 9 000 $ supplémentaires y sont entrés, provenant de l'acheteur, un point évident mais souvent négligé.

Aucun dollar « net » n'a quitté le marché.

Alors où est passé ce million de dollars de valeur nette ?

Pouf. Envolé.

© 2011, David Chilton