

Investisseur inspiré

PAR RBC PLACEMENTS EN DIRECT

RÉFLEXIONS DE GRANDS PENSEURS

MALCOLM
GLADWELL

MICHELE
ROMANOW

DAVID
CHILTON
ET LA GESTION
DES ÉMOTIONS

► Téléchargement
gratuit à la
page 16

7

BIAIS À
SURMONTER
EN MATIÈRE DE
PLACEMENTS

PLUS

Les recettes
du succès de
chefs primés

Des
témoignages
d'investisseurs
comme vous

► Page 6





NOMI trouve l'argent, vous épargnez. Rien de plus facile!

TrouvÉpargne NOMI met automatiquement de l'argent de côté pour vous¹.
Au besoin, le service retourne automatiquement des fonds vers le compte source².

Laissez-nous vous aider.

¹ Le service TrouvÉpargne NOMI virera des fonds de votre compte source désigné à votre compte TrouvÉpargne NOMI. Le compte source doit être un compte chèques personnel admissible de RBC Banque Royale.

² Les virements automatiques dans votre compte de chèques lié peuvent uniquement se faire s'il y a des fonds dans votre compte TrouvÉpargne NOMI.



Table des matières

QUESTIONS D'ARGENT

- 6 Inspirés par vous
- 8 Cher argent, ce n'est pas toi, c'est moi
- 10 Dix astuces financières futées
- 12 Avez-vous une aversion dans le placard?

ACTUALITÉS ET FAITS SAILLANTS

- 16 Comment le barbier riche gère-t-il ses émotions?
- 18 Dormez, bougez et mangez pour prendre de meilleures décisions
- 22 Les recettes du succès

IDÉES ET MOTIVATION

- 28 Les enseignements de Malcolm Gladwell
- 30 Un expert nous explique comment cesser de procrastiner
- 32 Pouvez-vous améliorer vos décisions de placement?
- 36 À la rencontre de six esprits novateurs

ACADÉMIE DES PLACEMENTS

- 44 Vers un monde meilleur
- 46 Qu'est-ce qui fait monter ou baisser les prix des actions?
- 48 Faites des recherches comme les experts
- 50 Réponses à vos questions sur les placements

DIVERS

- 2 Ouverture
- 54 Testez votre QI en placement
- 56 Mot de la fin





« Les placements ne se résument pas à l'argent, aux actions ou aux obligations; ils représentent les rêves des Canadiens. »

Pour commencer

Quand j'étais plus jeune, je préparais des smoothies de la même façon que j'abordais les placements; je combinais n'importe quels fruits et légumes qui se trouvaient dans mon réfrigérateur et j'espérais obtenir un bon résultat. Je n'avais pas de plan ni d'objectif précis, mais je savais que, même avec des ingrédients quelconques, ces boissons vitaminées étaient bonnes pour moi.

Quelques années plus tard, j'adoptais une approche plus stratégique en créant le bon mélange d'antioxydants, de légumes et même de suppléments naturels. Fanatique que je suis, j'ai même effectué une recherche et dressé la liste d'ingrédients susceptibles de me procurer le plus d'énergie et de bien-être. Je me sentais mieux quand mon programme matinal incluait un smoothie et j'étais fière d'avoir concocté la recette parfaite.

Aujourd'hui, je ne m'adonne plus à ce rituel alimentaire, mais j'éprouve toujours ce besoin de résoudre des problèmes (qu'ils soient précis ou non). L'univers fascinant des placements et la quête du portefeuille parfaitement équilibré ont donc tout pour me plaire.

En tant que rédactrice en chef et fondatrice du magazine numérique *Investisseur inspiré*, j'ai eu la chance de

discuter avec des investisseurs autonomes partout au pays. J'ai vite appris que les placements ne se résument pas à l'argent, aux actions ou aux obligations; ils représentent les rêves des Canadiens. Pour cette raison, nos articles visent à partager des connaissances financières, des perspectives et des guides pratiques.

Depuis son lancement, le magazine numérique *Investisseur inspiré* (rbc.com/investisseurinspire) a reçu près d'un million de visites. Cette année, nous célébrons le **30^e anniversaire de RBC Placements en Direct** en présentant cette édition spéciale. Le monde a beaucoup changé au cours des trois dernières décennies, mais les principes de base des placements restent les mêmes. Dans ce numéro, nous en profitons pour réexaminer les notions essentielles, comme les intérêts composés, les achats périodiques par sommes fixes et la composition de l'actif. David Chilton discute des hauts et des bas du marché (« Comment le barbier riche gère-t-il ses émotions? », [page 16](#)), tandis que Melissa Leong explique sa relation avec l'argent (« Cher argent, ce n'est pas toi, c'est moi », [page 8](#)).

Nous abordons aussi des concepts qui peuvent fausser nos perceptions en tant qu'investisseurs, comme l'effet d'ancrage, l'excès de confiance et le biais de confirmation (« Pouvez-vous améliorer vos décisions de placements? », [page 32](#)). Nous nous entretenons avec onze entrepreneurs qui, comme tous les bons investisseurs, cherchent les occasions et les écarts dans le marché (« Les recettes du succès », [page 22](#); « À la rencontre de six esprits novateurs », [page 36](#)). Finalement, n'oubliez pas de lire les astuces financières des banquiers ([page 10](#)).

J'espère que cette édition vous aidera à investir judicieusement. Une fois la lecture terminée, si vous êtes à la recherche d'un ingrédient manquant, certains légumes verts pourraient vous venir à l'esprit!

— Leigh Felesky

► Envoyez vos commentaires à inspiredinvestor@rbc.com.

Investisseur inspiré^{MC}

Par RBC Placements en Direct[®]

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ – RBC Placements en Direct Inc. et Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. RBC Placements en Direct Inc. est une filiale en propriété exclusive de Banque Royale du Canada et elle est membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières et du Fonds canadien de protection des épargnants. Banque Royale du Canada et certains de ses émetteurs sont reliés à RBC Placements en Direct Inc. RBC Placements en Direct Inc. ne fournit pas de conseils en placement et ne fait pas de recommandations concernant l'achat ou la vente de titres. Les investisseurs sont responsables de leurs décisions de placement. RBC Placements en Direct est un nom commercial utilisé par RBC Placements en Direct Inc. ^{®/MC} Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence. © Banque Royale du Canada, 2020. Tous droits réservés.

Les opinions exprimées dans cette publication sont d'intérêt général et ne reflètent pas nécessairement les opinions de RBC Placements en Direct. Par ailleurs, les produits, services et titres mentionnés dans cette publication sont offerts uniquement au Canada et dans les autres territoires où la loi autorise leur mise en vente. Si vous n'êtes pas actuellement résident du Canada, vous ne devez pas accéder à l'information accessible sur le site Web de RBC Placements en Direct.

COUVERTURE – Photographie : Geneviève Caron; accessoires : Sabrina Linn; stylisme : Talia Brown Thall; coiffure et maquillage : Caroline Levin

ÉQUIPE DE RÉDACTION

Rédactrice en chef

Leigh Felesky

Rédactrices en chef adjointes

Mary Levitski, Judy McKinnon et Kanwal Rafiq

Ce que je préfère dans mon travail, c'est...



« Trouver des façons amusantes de parler de finances. » Judy

« Mettre des récits en images. » Kanwal

« Partager des histoires personnelles dans lesquelles nous pouvons tous nous reconnaître. » Mary

Soutien éditorial

Kathy Bevan, Eric Carbonneau, Jaclyn Law, Isabelle Leblanc, Sandra Mills, Jennifer Norton, Stacey Petersen, Bonnie Schiedel et Kaoru Takanashi

Collaborateurs

David Chilton, Kate Daley, Karen Johnson, Melissa Leong, Regan Ray, Bonny Reichert, Tamar Satov et Rita Silvan

ÉQUIPE DE CONCEPTION

Directrice artistique Stephanie White

Adjointe à la direction artistique Lauren Emery

Coordonnatrice de création Michele Perry

Photographes

Michael Alberstat, Geneviève Caron, Brooke Schaal, Celeste Sloman, Ryan Szulc et Ronald Tsang

Illustratrices

Salini Perera, Michele Perry et Jennifer Playford



1

QUESTIONS D'ARGENT

Dans les pages qui suivent, des gens racontent leur parcours vers l'indépendance financière, révèlent ce qu'ils ont appris en cours de route et dévoilent quelques-unes de leurs meilleures stratégies d'investissement.

Inspirés par vous

Ils ont commencé à investir, puis gagné en confiance. Voici des témoignages de d'investisseurs comme vous.

PAR JUDY McKINNON ILLUSTRATIONS PAR JENNIFER PLAYFORD

Vous pouvez trouver de l'inspiration et des idées partout autour de vous, mais l'expérience vécue par d'autres peut être particulièrement motivante. Nous avons demandé à des investisseurs autonomes de nous faire part de leurs [#réflexionssurlesplacements](#).

■ Les premiers pas : « Au début, cet univers m'intimidait. Je ne faisais rien sans envoyer un courriel à mon ami. Maintenant, je me sens plus à l'aise, mais il y a toujours plus à apprendre. J'aime jouer un rôle concret dans mon avenir. » – *Barb¹, 68 ans*

■ Les émotions : « Je ne panique plus comme avant. Après avoir vécu suffisamment de hauts et de bas, j'ai réalisé qu'il n'y avait pas lieu de s'énerver. Maintenant, je garde mon sang-froid même quand une décision semble mauvaise à court terme. Je suis beaucoup plus détendue. » – *Linda¹, 66 ans*

■ Les grandes leçons : « L'important est d'investir tôt. Payez-vous d'abord, gardez de l'argent de côté, puis investissez dès que possible. Ne paniquez pas quand le marché baisse. Pensez à long terme. Et profitez de la vie! » – *Carl¹, 59 ans*

■ La confiance : « Je ne suis généralement pas très confiante en matière de placement, mais j'aime sentir que j'ai la maîtrise de mon argent. Je veux prendre mes propres décisions. Celles-ci n'ont pas toujours été bonnes ou donné les résultats escomptés, mais dans l'ensemble, je suis satisfaite. » – *Carrie², 34 ans*



LES LEÇONS DE MAMAN

MyAn¹, 31 ans

« Ma mère est une investisseuse autonome. Intriguée par sa méthode, j'ai décidé de la mettre à l'essai. Elle et moi discutons souvent de placements. Comme elle vit au Vietnam, nous n'entrons pas dans les détails, parce que nous n'investissons pas dans les mêmes marchés. Elle suit cependant plusieurs lignes directrices, que j'applique aussi maintenant. Ses conseils m'aident à savoir quand conserver ou vendre une action. Par exemple, en minimisant les pertes : quand un titre baisse d'un certain montant par rapport au placement initial, je dois vendre et passer à autre chose. Je peux aussi décider du rendement attendu, puis vendre dès que je l'ai obtenu plutôt que de me contenter d'attendre. C'est l'une des stratégies de ma mère. Un important principe qu'elle m'a enseigné est de faire des recherches et d'éviter les réactions trop émotives. Mes recherches m'aident à garder la tête froide. »



JE NE SUIS PAS UN MORDU DE FINANCES, MAIS...

Brandon², 33 ans

« Je ne suis pas vraiment un mordu de finances. À l'université, j'ai fait une majeure en sciences humaines. Ma femme et moi investissons ensemble. Nous aimons prendre nos propres décisions et maîtriser un peu plus nos placements. Autrement dit, nous aimons contrôler la situation! Comment investissons-nous? À la fin de chaque année, nous discutons. Nous commençons par nos objectifs et faisons un peu de planification. Par exemple, nous voulons acheter une maison éventuellement et financer notre retraite, mais dans un avenir plus rapproché, nous aimerions surtout voyager. Je calcule le montant à épargner, je trouve les sources de gaspillage, puis je détermine ce que nous devons faire pour passer du point A au point B. J'adore l'actualité, je suis donc de près les sociétés dans lesquelles j'investis; je veux me renseigner davantage avant d'acheter leurs actions. Dans bien des cas, ce sont des entreprises que je connais ou dont j'utilise déjà les produits. »

INVESTIR DANS UN AVENIR MEILLEUR Milene², 41 ans

« Je voulais investir dans des sociétés et des placements auxquels je crois, et en même temps, faire fructifier mon argent à long terme. Je tiens à choisir des entreprises socialement responsables, afin que chacun de mes placements ait une incidence positive sur la prochaine génération; y compris mes enfants, bien sûr. J'ai toujours favorisé une stratégie à long terme lente et constante. Un jour, j'ai lu une métaphore extraordinaire de l'économiste Paul Samuelson, lauréat d'un prix Nobel. Il disait qu'investir devrait être comme regarder la peinture sécher ou la pelouse pousser; si vous préférez l'excitation, prenez votre 800 \$ et allez à Las Vegas. Cette image m'a vraiment interpellée. »

► *Pour en savoir plus sur l'investissement responsable, rendez-vous à la page 44.*



Lisez d'autres récits inspirants à [rbc.com/reflexionssurlesplacements](https://www.rbc.com/reflexionssurlesplacements).

¹ Ces clients de RBC Placements en Direct ont été rémunérés pour leur témoignage.

² Ces employés de RBC ont partagé leur expérience personnelle.



Cher argent, ce n'est pas toi, c'est moi

L'argent peut être source d'émotions.
Comment pouvez-vous gérer cette relation?

PAR MELISSA LEONG, AUTEURE DU GUIDE FINANCIER *HAPPY GO MONEY*

Il y a plusieurs années, mon mari et moi avons eu une discussion animée sur nos finances qui a transformé la façon dont je perçois l'argent. Il m'accusait d'être avare, alors que je me considérais comme responsable.

« Pourquoi es-tu si réticente à dépenser, même pour investir dans ta propre entreprise? », m'a-t-il demandé. Je me suis alors rendu compte que je voyais l'argent comme une ressource limitée que je devais gagner durement, pour ensuite la garder en sécurité. J'hésitais à m'en départir, et par le fait même, je ratais plusieurs occasions. Pour la première et seule fois de ma vie, j'ai admis que mon mari avait peut-être raison. Je devais être plus ouverte à faire fructifier mes gains.

Votre rapport avec l'argent peut influencer votre façon d'économiser, de dépenser, d'emprunter et d'investir. Ainsi, si vous souhaitez mieux gérer vos finances, commencez par réévaluer cette relation.

DÉFINISSEZ VOTRE RELATION

Explorez vos **sentiments par rapport à l'argent**. Sont-

ils positifs ou négatifs? Comment parlez-vous d'argent? Que ressentez-vous lorsque quelqu'un aborde ce sujet, du calme ou du stress? Tout ce que vous pensez, dites ou éprouvez spontanément à propos de vos finances devient un scénario que vous suivez – et qui n'est pas toujours utile, ni même fidèle à la réalité.

Essayez de trouver l'origine de ce scénario. Le sens que nous donnons à l'argent provient souvent de notre famille, ou autrement dit, de ce que nous avons appris durant notre jeunesse. Par exemple, comment vos parents **parlaient-ils de leurs finances**? (« Nous serons plus heureux quand nous aurons plus d'argent en banque. » « Ton oncle a du succès parce qu'il est fortuné. » « Les gens riches sont désagréables. ») Géraient-ils bien leur avoir ou payaient-ils constamment leurs factures en retard?

Cela étant dit, certains de nos comportements relatifs à l'argent sont innés. Des recherches ont démontré que certaines personnes seraient prédisposées à être dépendantes ou économes; lorsqu'elles utilisent leur argent, la région de leur cerveau responsable du traitement de la douleur réagit différemment. Fait intéressant : selon

une étude de l'Université du Michigan menée en 2009, les gaspilleurs et les grippe-sous ont tendance à s'attirer mutuellement (mon mariage en est un bon exemple).

EXAMINEZ VOS CROYANCES ET VOS COMPORTEMENTS

Chaque personne a la responsabilité de déterminer si elle entretient une relation saine avec l'argent, puis d'en créer une qui répond à ses besoins et l'aide à atteindre ses objectifs. Examinez minutieusement – et avec un regard critique – comment vous utilisez vos gains. Consultez vos relevés de compte bancaire et de carte de crédit. Comment dépensez-vous votre argent? Vos frais non essentiels (comme les soupers au restaurant et les vacances) concordent-ils avec vos valeurs? Pensez à vos trois derniers achats imprévus et réfléchissez aux raisons qui ont motivé votre geste. Par exemple, si vous avez l'habitude de magasiner pour vous détendre, croyez-vous que vos achats améliorent réellement votre bien-être ou ne font qu'augmenter votre stress?

Le même principe s'applique aux placements. Les **émotions** jouent un rôle immense dans le succès des investisseurs. Vous pourriez tenir un journal personnel et y noter ce que vous ressentez par rapport à chaque décision de placement. Lorsque vous avez acheté ou vendu un titre, l'avez-vous fait sous le coup de la peur? Regrettez-vous votre décision? Cette prise de conscience est le point de départ du changement.

ADOPTÉZ UNE NOUVELLE STRATÉGIE

Créez un plan de gestion financière afin

d'établir les règles de votre nouvelle approche. Définissez vos **objectifs à court terme et à long terme** (ceux qui vous prendront plus de cinq ans à atteindre). Divisez-les en petits objectifs plus accessibles que vous pouvez entreprendre dès maintenant.

Vous pourriez aussi programmer des virements automatiques pour transférer une partie de votre paie dans un autre compte que celui que vous utilisez tous les jours. Occupez-vous d'abord des priorités financières, par exemple la retraite, les études postsecondaires des enfants ou la création d'un fonds d'urgence.

Ensuite, établissez un budget pour profiter de la vie – déterminez ce qui compte le plus pour vous et dépensez votre argent en conséquence. Si vous avez besoin d'aide pour dresser votre plan, faites appel à un professionnel ou une professionnelle de confiance.

En examinant vos habitudes et votre scénario financiers, puis en élaborant une stratégie, vous pourrez entretenir une nouvelle relation avec l'argent, ce qui vous aidera à mener la vie que vous désirez. Depuis cette fameuse conversation avec mon mari, j'essaie d'aborder les dépenses de façon plus nuancée. Je sais que j'ai des fonds de côté pour les priorités; je me sens donc plus libre de prendre des risques, de me faire plaisir, de choyer mes amis, et de profiter de mon argent. ■



Melissa Leong



Dans le balado *Money Moves*, Melissa Leong anime des conversations éclairées sur les finances. Une présentation du *Globe and Mail* et de RBC Placements en Direct.

QUELLE EST VOTRE PERSONNALITÉ FINANCIÈRE?

Selon des experts financiers, nous venons au monde avec certaines prédispositions relatives à l'argent. Apprenez à reconnaître les vôtres pour mieux gérer vos finances. Voici les quatre types de personnalités courantes (vous pourriez en avoir plusieurs) :

■ **Les épargnants** prennent plaisir à économiser – et même

à accumuler – leurs gains. Ils surveillent les rabais, suivent leur budget de près et hésitent à se départir de leur argent.

■ **Les dépensiers** aiment dépenser. Ils ont tendance à le faire sans compter et à effectuer des achats impulsifs. Ils sont souvent généreux envers les autres; ils offrent des cadeaux et paient la facture au restaurant même si leurs dettes s'accumulent.

■ **Les preneurs de risques** préfèrent parier. Ils prennent des risques considérables lorsqu'ils investissent (sans faire suffisamment de recherches) et cherchent un rendement à tout prix.

■ **Les fuyards** (aussi appelés « les autruches ») se mettent la tête dans le sable quand il est question d'argent. Ils préfèrent ne pas en parler ou trouvent ce sujet stressant ou accablant.



Dix astuces financières futées

Comment les banquiers épargnent-ils? Découvrez les astuces éprouvées de nos collègues en matière de gestion financière.

PAR MARY LEVITSKI

Ils sont analystes, amateurs de chiffres ou spécialistes des données. Ils veillent au bon fonctionnement de RBC, et appliquent le même savoir et la même discipline à leur épargne personnelle. Voici quelques-unes des meilleures astuces de nos collègues soucieux de leurs avoirs.

1 RENOMMEZ VOS COMPTES

Vous aurez tendance à déposer plus d'argent dans un compte appelé « Maison de rêve », « Destination Hawaï » ou « Fonds pour les imprévus » que dans celui qui se nomme simplement « Économies ». Notre collègue expert des mathématiques affirme que le seul fait de créer des titres pertinents a rendu ses objectifs plus tangibles et l'a aidé à se sentir plus responsable.

2 VÉRIFIEZ VOS FACTURES

Cette tâche peut sembler évidente et pénible,

mais notre responsable du contenu numérique croit fermement à l'importance de scruter chaque dépense, même si sa carrière exigeante, ses trois enfants et son chien lui laissent peu de temps pour le faire. En épluchant les relevés téléphoniques, les reçus de vétérinaire, les contrats de location de voiture et toutes les autres factures, elle a souvent réussi à déceler des frais cachés, des promotions subtilement expirées et des erreurs administratives.

3 AUTOMATISEZ ET AJUSTEZ

Plusieurs de nos collègues ont recours aux **prélèvements automatiques** pour transférer des sommes de leur compte chèques à leur compte d'épargne ou de placement le jour de la paie. L'un d'eux suggère aussi de revoir les détails de temps à autre : « Si j'obtiens une augmentation de salaire, j'applique le même pourcentage à mes virements automatiques. »

4 ARRONDISSEZ À LA BAISSE

Notre gourou numérique surveille ses fonds à l'aide de son application bancaire mobile. Il a pris l'habitude d'arrondir le solde de son compte chèques à la baisse, au plus proche multiple de cinq dollars, et de transférer le reste dans son compte d'épargne. Grâce à cette façon simple et amusante d'économiser, il a accumulé de l'argent **de manière constante**.

5 DIMINUEZ LES DÉPENSES

Nous sommes nombreux à consacrer une trop grande partie de notre budget aux restaurants. Pour réduire ces frais, l'une de nos collègues a supprimé de son téléphone ses cinq applications de livraison de repas. « J'ai économisé facilement 500 \$ par mois », dit-elle. Une autre collègue achète des produits de restauration seulement si elle mange avec une autre personne. Elle ne dépense donc pas d'argent pour les cafés, sauf pour une réunion, et ne prend pas de repas à emporter le vendredi soir à moins d'avoir un souper en tête à tête. « Quelle tristesse de payer 12 \$ par jour pour une salade-repas que je vais manger toute seule à mon bureau », explique-t-elle.

6 PENSEZ AUX EFFETS

Avant toute dépense, que ce soit un café ou des vacances en famille, notre spécialiste de l'expérience client pense à la planète. Souvent, il décide de ne rien acheter. « Réfléchir aux conséquences de ma consommation sur le climat m'a aidé à élever mes enfants de manière plus soucieuse de l'environnement », dit-il. En

respectant nos valeurs, nous pouvons réduire nos dépenses – et notre empreinte écologique.

7 RÉCOLTEZ DES RÉCOMPENSES

Tous ces points, kilomètres et récompenses en argent peuvent s'accumuler facilement. Comme le fait remarquer notre expert des mathématiques, « le programme incitatif de ma station-service me permet d'économiser trois cents le litre, ce qui représente environ un dollar par semaine. » Cet avantage et les autres totalisent plus de 400 \$ par année; il peut donc s'offrir une escapade d'une fin de semaine ou payer une partie de ses **vacances**.

8 VISEZ LE MINIMUM

Comme vous pouvez l'imaginer, nos collègues en question n'ont pas de solde impayé sur leurs cartes de crédit. S'ils ont besoin d'emprunter des fonds (ce que l'un de nos dirigeants appelle aussi « profiter d'une occasion à ne pas manquer »), ils ont recours à des options à taux d'intérêt peu élevé, comme une hypothèque ou une marge de crédit.

9 FIXEZ DES OBJECTIFS SECONDAIRES

Presque tous les membres de notre service de l'exploitation se fixent de petits objectifs mensuels en plus de leurs buts annuels. Ils additionnent d'abord leurs revenus connus, comme le salaire et les dividendes, puis soustraient les passifs prévisibles, comme les factures, les loisirs des enfants et l'épicerie. De cette façon, ils savent de quel montant ils disposent chaque mois, et peuvent vérifier facilement s'ils le respectent ou le dépassent.

10 PARLEZ-EN

Notre dernière astuce, mais non la moindre, serait de discuter d'argent avec d'autres personnes. Même si votre entourage ne comporte pas de banquiers, vous fréquentez sûrement des gens qui s'y connaissent en matière de finances. Posez-leur des questions... vos comptes bancaires pourraient vous en remercier. ■



ASTUCE EN PRIME

Terri-Lee Weeks, première vice-présidente à RBC, dirige les activités liées à l'épargne et aux placements (Placements en Direct, Investi-Clic et Distribution de fonds communs de placement). Voici sa plus grande leçon après 15 années de service : « Commencez par dresser un plan afin de définir à quoi servira votre argent (épargner, investir ou rembourser une dette). Cela peut sembler simpliste, mais lorsque vous avez des objectifs clairs et précis et que vous les gardez en tête, vous pouvez suivre vos progrès de façon plus régulière et assumer la responsabilité de vos résultats. »



Avez-vous une aversion dans le placard?

La peur de perdre quelque chose peut nuire autant à vos placements qu'à votre garde-robe.

PAR LEIGH FELESKY

Ce matin, je n'ai eu aucune difficulté à m'habiller. Les cintres glissaient facilement et tous les vêtements étaient exactement au bon endroit, triés par couleurs et repassés. Est-ce le cas pour vous? Si oui, félicitations! Plusieurs entreprises ont imaginé des solutions pour

aider les gens à atteindre le summum de **l'organisation** quotidienne. Après tout, le désordre règne un peu partout. Nous amassons tellement de choses au fil des ans que le classement et le rangement finissent par devenir difficiles, voire impossibles.

Quand je tente de mettre fin à mon propre fouillis, j'ai les meilleures intentions du monde, mais dès que je suis sur le point de jeter quelque chose, le doute surgit. Et si ce vêtement revenait à la mode? Est-ce que je pourrais perdre dix livres et le porter encore?

Je fais souvent de même avec mes placements, par exemple quand une action a un mauvais rendement. Et si le cours finissait par remonter? N'aurais-je pas intérêt à garder le titre en attendant? Les économistes comportementaux appellent ce phénomène « l'aversion à la perte ».

QU'EST-CE QUE L'AVERSION À LA PERTE?

Ce comportement consiste à éviter les pertes parce qu'elles nous semblent avoir des conséquences plus lourdes que les gains. Par exemple, si je vous annonce que je vais retirer cinq articles au hasard de votre garde-robe et les donner, vous aurez sûrement un petit moment de panique. Par contre, si je vous dis qu'en échange, je vais vous remettre cinq nouveaux vêtements de votre marque préférée, vous serez probablement très enthousiaste. Toutefois, dans quelques mois, le souvenir désagréable de la confiscation sera plus fort dans votre esprit que la joie d'avoir reçu quelque chose de nouveau. En général, l'ampleur démesurée que nous accordons aux pertes nous incite à les esquiver à tout prix.

POURQUOI EST-CE SI IMPORTANT?

Comme nos placards, nos portefeuilles de placement peuvent devenir encombrés et manquer de cohésion. L'aversion à la perte peut nous pousser à conserver des placements même s'ils ne sont plus rentables.

Voici un exemple quelque peu irrationnel. Je porte souvent des pantalons, mais récemment, j'ai décidé de changer mon style et d'inclure plus de robes. Une robe bien conçue est facile à porter et donne toujours une apparence soignée. L'idée est bonne en théorie, mais représente un certain risque pour la porteuse de pantalons que je suis. Si une nouvelle robe ne me fait pas paraître ou sentir incroyablement bien, je ne vais sans doute jamais la choisir. Je pourrais donc regretter mon achat. Sans compter que je devrais me départir de certains vêtements pour faire de la place à

« La perte et le changement sont souvent nécessaires pour faire place à la nouveauté. »

cet article dans ma garde-robe. Même si certains pantalons ne me font pas bien, j'hésite à les donner, car j'ai peur d'éprouver des remords par la suite.

QUELLES SONT LES RISQUES?

La peur peut – en partie – nuire à l'évolution de votre style. Avez-vous déjà acheté une chemise et réalisé ensuite que vous en aviez trois autres presque identiques? Moi, oui. Garder la même allure vestimentaire année après année permet d'éviter le risque lié à l'incertitude, mais nous empêche d'explorer de nouvelles options.

J'ai réalisé que l'aversion à la perte pouvait aussi nuire à mon portefeuille de placements. La plupart d'entre nous conviendront que, si un article ne nous sert plus depuis un an ou deux – ou qu'il n'offre pas un bon rendement –, il est temps d'examiner objectivement la situation et de nous débarrasser de ce produit. La perte et le changement sont souvent nécessaires pour faire place à la nouveauté.

En matière de placements, la crainte de se priver de quelque chose peut nuire à la prise de décisions. Elle peut nous rendre réticents à modifier notre portefeuille, nous pousser à une vente impulsive en cas de déclin du marché, ou nous inciter à éviter certains secteurs boursiers – et par le fait même, freiner la croissance de nos placements.

Comment pouvons-nous minimiser les répercussions de l'aversion à la perte? Peut-être en comprenant mieux nos **objectifs** d'investissement et ce que nous pouvons faire pour les atteindre.

À présent, lorsque je fais le tri de ma garde-robe ou de mes placements, je me demande toujours : est-ce préférable de retirer un article inutile ou inefficace pour le remplacer par un produit plus rentable? Si oui, malgré la perte que cela représente, je sais qu'un changement pourrait être profitable. ■

► *L'aversion à la perte est l'un des (nombreux) facteurs qui peuvent nuire aux investisseurs. Rendez-vous à la page 32 pour en savoir plus.*





ACTUALITÉS ET FAITS SAILLANTS

Découvrez comment le barbier riche gère ses émotions, comment prendre de meilleures décisions, et ce que cinq chefs célèbres ont à dire à propos de l'audace, du leadership et de la créativité.

Comment le barbier riche gère-t-il ses émotions?



L'auteur et investisseur David Chilton nous offre des astuces pour faire face aux turbulences des marchés financiers.

PAR DAVID CHILTON

« De nombreux individus au quotient intellectuel élevé sont de très mauvais investisseurs en raison de leur tempérament. Nous devons apprendre à maîtriser les émotions brutes et irrationnelles. »

– CHARLIE MUNGER

J'adore Charlie Munger, le partenaire d'affaires de Warren Buffet. Ce grand penseur est celui que j'ai toujours préféré dans le monde des placements. Selon mes calculs, son intelligence est environ 10,5 fois supérieure à la mienne (quoique ceux qui nous connaissent tous les deux disent que cette estimation est très conservatrice).

Après avoir passé les 35 dernières années à observer comment les gens gèrent leur portefeuille, je peux vous assurer que sa citation ci-dessus, comme d'habitude, vise en plein dans le mille.

Les émotions sont le pire ennemi de bien des investisseurs.

Il est si difficile de ne pas céder à la forte influence de la peur et de l'avidité.

Par exemple, les chutes considérables du marché boursier sont inquiétantes. Très inquiétantes. Elles font peur. Lorsque les émotions se mettent de la partie, les humains sont naturellement enclins à extrapoler et à supposer que la tendance à court terme se maintiendra à long terme. Peut-être même indéfiniment. Nous sommes ainsi faits. Une fois que nous avons décidé qu'une situation ne s'améliorera pas ou ne fera qu'empirer, nous alimentons très facilement la confirmation de notre hypothèse. Les prévisions catastrophistes semblent omniprésentes. Le défaitisme se propage. Nos relevés de placements nous crient au visage : « Comment peux-tu laisser les choses aller ainsi, imbécile? »

Dès lors, nos craintes redoublent. Elles peuvent devenir intenses, voire accablantes.

Un léger sentiment d'angoisse peut si facilement se transformer en état de panique totale, auquel nous pouvons seulement mettre fin en éliminant la cause de

la détresse initiale. Comment?

En mettant un frein à la baisse du portefeuille.

En vendant.

En vendant à perte.

En rompant avec notre plan à long terme.

En laissant nos émotions, plutôt que la raison et la discipline, contrôler nos décisions et démarches d'investissement.

La question qui s'impose est donc la suivante : comment les investisseurs peuvent-ils maîtriser leurs émotions et éviter de faire des choix spontanés et irrationnels?

Eh bien, je crois être dans une position particulièrement bonne pour répondre à cette question. Non pas parce que j'ai lu des dizaines de livres sur l'économie comportementale (même si c'est le cas, aussi ennuyeux que cela puisse paraître!), mais plutôt parce que, au fil des ans, j'ai été aux premières loges pour observer un certain nombre d'investisseurs prospères ayant géré leurs émotions de manière exceptionnelle. Bien sûr, les théories et les méthodes ingénieuses des divers auteurs que j'ai lus se sont révélées instructives, mais rien ne vaut les exemples de la vraie vie et les preuves concrètes de ce qui fonctionne réellement et de ce qui ne fonctionne pas.

Qu'ai-je donc appris?

Je ne peux malheureusement pas faire le tour de la question ici (ils ne voulaient pas que j'écrive le magazine au complet), mais je vous ferai part de deux grandes leçons que j'ai tirées.

Examinons d'abord une approche souvent préconisée, mais qui échoue fréquemment. Le regretté Stephen Covey nous a enseigné l'importance de laisser passer du temps avant de réagir à un stimulus. Il suggérait de faire une pause quand un événement nous trouble afin de permettre à nos émotions de se calmer un peu. Ensuite, une fois notre esprit apaisé, nous pouvons examiner les options de manière rationnelle. De nombreux spécialistes des placements reprennent cette idée pour nous expliquer comment faire face à l'angoissante baisse des marchés.

Cette approche paraît sage. Qui pourrait s'y opposer?

Moi.

L'excellent conseil de Stephen Covey fonctionne très bien face à un événement déclencheur, c'est-à-dire un stimulus isolé. Par exemple, si votre fils vous annonce qu'il a échoué à son examen final, vous devriez sûrement attendre quelques instants avant de réagir. En fait, quelques heures seraient préférables. Quelques jours, même.

Les marchés, par contre, sont dynamiques. La douloureuse chute d'hier poursuit souvent son cours aujo-

urd'hui. Et demain. Soudainement, votre nervosité et vos craintes s'amplifient. Encore plus important : vous êtes en colère. Contre qui? Contre vous-même. « Pourquoi n'ai-je pas vendu dès que j'ai eu le pressentiment que je devais le faire? Comme je suis stupide. J'aurais dû suivre mon instinct. »

Un tel mélange de peur et de colère entraîne rarement de bonnes décisions.

Pourtant, vous vendez.

De toute évidence, le temps à lui seul ne suffit pas toujours. Nous devons donc avoir recours à d'autres techniques.

La meilleure d'entre elles, et de loin, est d'avoir une bonne connaissance de la **volatilité** des marchés. De comprendre que cette fluctuation n'est pas seulement une présence constante, mais aussi un facteur positif. Un facteur positif? Serais-je devenu fou? Non, je vous l'assure. Si les investisseurs n'avaient pas à endurer ces montagnes russes, les rendements à long terme des actions n'existeraient tout simplement pas.

Cette compréhension est essentielle. Pour arriver à gérer l'incidence émotionnelle de la volatilité, nous devons prendre conscience qu'il s'agit d'un phénomène naturel, inévitable, et je le répète, positif (même en cas de recul majeur). Nous pouvons ainsi mettre notre raisonnement en perspective et nous concentrer davantage sur les résultats à long terme et sur notre plan d'investissement. Avoir une telle connaissance permet d'atténuer les interférences causées par les difficultés actuelles du marché.

Quel serait mon meilleur conseil? D'acquérir cette connaissance, bien sûr! Étudiez le marché. Lisez. Équilibrez votre suivi des variations quotidiennes et des nouvelles concernant les sociétés de votre portefeuille par la lecture de livres classiques sur les placements. Examinez l'historique du marché afin de comprendre le présent et de planifier pour l'avenir.

Ce n'est pas une coïncidence si les investisseurs qui suivent le conseil de Charlie Munger et arrivent à maîtriser leurs émotions brutes et irrationnelles sont souvent ceux qui lisent tout ce qu'ils peuvent de **Charlie Munger**.

Les livres pourraient représenter votre meilleur investissement. (Oui, je suis un peu biaisé.) ■



Dans *Le retour du barbier riche*, David Chilton en dit plus long au sujet des émotions, de l'argent et des placements. Vous pouvez télécharger certains chapitres gratuitement à rbc.com/reflexionsaleatoiresbr



Dormez, bougez et mangez pour prendre de meilleures décisions

Les plus récentes recherches démontrent que l'exercice, le sommeil et l'alimentation gardent votre cerveau en forme.

PAR
KATE DALEY
 ILLUSTRATIONS PAR
SALINI PERERA

L'investisseuse en capital de risque Michele Romanow compare l'entrepreneuriat à un sport extrême et s'entraîne en conséquence. Brian Scudamore, le fondateur de 1-800-GOT-JUNK?, trouve ses meilleures idées sur son vélo d'exercice à haute performance. Braden Ream, un PDG dans la vingtaine, évite de prendre des décisions importantes après 20 h et dort sept heures par nuit – autant que possible! (Découvrez leurs autres astuces judicieuses à la [page 36](#).)

D'après les recherches actuelles, ce point commun entre eux n'est pas une coïncidence. En effet, notre

matière grise subit l'effet de nos habitudes quotidiennes; ce que nous mangeons, nos efforts physiques, nos activités sociales et notre sommeil. Il n'est donc pas surprenant d'apprendre que les gens qui réussissent très bien privilégient un mode de vie qui aide le cerveau à performer au sommet de sa capacité. Voici comment vous pouvez aussi y parvenir.

LA NUIT PORTE CONSEIL

Avez-vous l'impression de manquer d'heures dans une journée? Selon les spécialistes du sommeil, nous sommes plus efficaces au travail quand nous dormons suffisamment.

« La plupart d'entre nous surévaluons nos heures de sommeil », affirme Adrian Owen, neuroscientifique et professeur à l'Institut du cerveau et de l'esprit (The Brain and Mind Institute) de l'Université Western à London, en Ontario. Lui et son équipe ont mené la plus importante étude à ce sujet au monde et ont découvert que la moitié des quelque 40 000 participants dormaient en général moins de 6,3 heures par nuit. Les adultes ont besoin d'au moins une à deux heures de plus.

Le professeur Owen précise d'ailleurs que les participants qui avaient cumulé sept à huit heures de sommeil par nuit ont obtenu de meilleurs résultats lors d'une série de tests. « Si votre repos s'élève à quatre heures par nuit, votre rendement cognitif sera semblable à celui de personnes qui dorment normalement, mais qui ont dix ans de plus que vous. » Curieusement, les recherches ont démontré qu'un sommeil trop long pouvait égale-

ment nuire aux fonctions intellectuelles. « Dormir douze heures est tout aussi mauvais que dormir quatre heures. »

En plus d'entraîner un sentiment de confusion, un repos d'une durée inadéquate a une incidence sur le cerveau, particulièrement sur le lobe frontal – la région responsable de la prise de décisions. « L'effet le plus marqué concernait la capacité de résolution de problèmes et de raisonnement des participants, mentionne M. Owen. Nous prenons quotidiennement des centaines de décisions qui nécessitent une certaine réflexion. »

L'étude comportait tout de même une bonne nouvelle. « Les personnes qui ne dorment pas assez se remettaient presque complètement sur pied après une seule bonne nuit de sommeil », indique M. Owen. La preuve est faite : le repos est essentiel à la productivité et aide à maximiser les possibilités du lendemain.

NOUS SOMMES CE QUE NOUS MANGEONS

La plupart des conseils de santé cérébrale ressemblent aux recommandations cardiovasculaires, et avec raison. En effet, selon Carol Greenwood, professeure émérite du Département des sciences de la nutrition de l'Université de Toronto et coauteure du premier guide alimentaire canadien pour la santé du cerveau, tout ce que nous faisons pour prendre soin de notre cœur ou de nos vaisseaux sanguins facilite la circulation du sang jusqu'à la matière grise. Notre alimentation joue donc un rôle crucial.

Que devrions-nous manger pour améliorer notre santé cérébrale? Mme Greenwood recommande un régime principalement végétal, par exemple des légumes verts (notamment les crucifères, comme le brocoli et le chou frisé) et des fruits riches en antioxydants, comme les baies et les grenades. Nous pouvons ensuite ajouter des produits renfermant de bons gras, dont le poisson, les noix et l'huile d'olive. « Nous obtenons un bon mélange d'éléments nutritifs en mangeant beaucoup de fruits et de légumes. Ces aliments fournissent des vitamines et minéraux, mais aussi d'autres bienfaits », mentionne la professeure Greenwood. Elle fait ici référence aux superpouvoirs des antioxydants.

Comme l'explique Teresa Liu-Ambrose, titulaire de la chaire de recherche du Canada sur l'activité physique, la mobilité et les neurosciences cognitives de l'Université de la Colombie-Britannique, le cerveau est un organe hautement métabolique et vasculaire qui a besoin de beaucoup de sang et d'éléments nutritifs. Il peut donc profiter d'un déjeuner riche en antioxydants, puisque ceux-ci réduisent l'inflammation et les dommages cellulaires, ce qui aide à maintenir la santé et la circulation sanguines. Mme



Greenwood compare ce système à une autoroute servant à distribuer les éléments nutritifs et à éliminer les déchets.

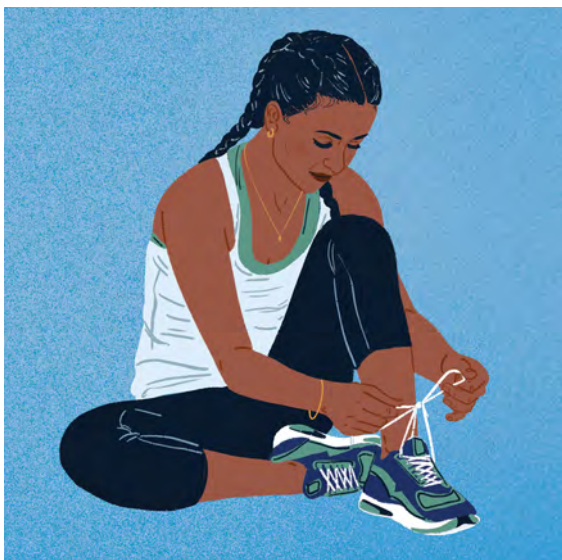
D'autre part, nous devrions limiter la consommation de viande rouge, d'aliments transformés et de sucreries, comme les boissons gazeuses et les friandises. Ces produits sont souvent remplis de sel, de gras saturés et de sucre, en plus d'être pauvres en fibres. Ils peuvent donc nuire à la santé cérébrale. (Soupir – *Adieu*, beignes.) La condition physique est également importante; un cerveau en santé exige une alimentation saine et de l'exercice.

Avec l'âge, le rendement cognitif devient plus élevé le matin que l'après-midi, selon les explications de Mme Greenwood. Lorsque vous ressentez une baisse d'énergie vers 15 h, essayez d'éviter de prendre des décisions importantes. Si vous devez effectuer des opérations avant la fermeture des marchés, mangez d'abord une collation saine – une pomme, par exemple – pour stimuler les processus cérébraux, comme le raisonnement et l'attention.

DU PHYSIQUE AU MENTAL

La professeure Liu-Ambrose explique que l'exercice joue un rôle important dans le maintien de la neuroplasticité (la capacité du cerveau à former des connexions neuronales) et dans l'accumulation de la réserve cognitive (qui assure un bon fonctionnement cérébral malgré les dommages et la détérioration liée à l'âge).

Les entraînements cardiovasculaires et musculaires produisent un effet sur le cerveau, mais de manières différentes. L'aérobic a une incidence sur l'hippocampe,



« Si votre repos s'élève à quatre heures par nuit, votre rendement cognitif sera semblable à celui de personnes qui dorment normalement, mais qui ont dix ans de plus que vous. »

l'un des centres de la mémoire, tandis que les exercices de force peuvent aider à réduire les dommages que l'âge cause à la matière blanche (les fibres qui composent le système nerveux central et soutiennent les fonctions cognitives, sensorielles et motrices).

Quelle que soit votre activité préférée – un **marathon**, un entraînement à haute intensité, ou autre –, le maintien de la forme physique à long terme est très important. Mme Liu-Ambrose explique que les troubles cognitifs ne surviennent pas du jour au lendemain; ils débutent progressivement dans la quarantaine. Adopter des habitudes saines est donc essentiel à cette période de la vie. Mme Liu-Ambrose suggère de comparer la réserve cognitive à **l'épargne-retraite** : « Plus vous commencez tôt, plus vous en accumulez. »

Si une journée s'annonce exigeante ou qu'elle comporte d'importantes décisions financières, entamez-la en bougeant. « Il ne fait aucun doute que l'exercice offre de gros avantages », souligne Mme Liu-Ambrose. Un entraînement permet d'accroître immédiatement la mémoire et les capacités cognitives. Essayez de repousser vos limites; une demi-heure d'exercice paisible sur un appareil elliptique est mieux que rien, mais ce n'est pas l'idéal. « Pour améliorer votre santé cardiovasculaire ou votre force musculaire, l'entraînement doit être intense. »

VERS UN RENDEMENT SUPÉRIEUR

Les spécialistes s'entendent : un seul élément ne suffit pas. Nous devons combiner l'exercice, une saine alimentation et de bonnes nuits de sommeil pour permettre à notre esprit de fonctionner à pleine puissance. Suivons ces principes pour prendre des décisions plus précises et éclairées. ■



D'AUTRES MOYENS DE STIMULER LE CERVEAU

Les habitudes suivantes sont bonnes pour l'esprit et améliorent la pensée critique.

1 Les jeux de réflexion

Les énigmes et les devinettes peuvent stimuler les processus cognitifs. L'Université d'Exeter et le King's College de Londres ont mené une étude pour analyser les habitudes de jeu de plus de 19 000 individus de plus de 50 ans. Les participants qui effectuaient régulièrement des activités de logique et de chiffres, des sudokus ou des mots croisés maintenaient de meilleures fonctions cérébrales (dont la déduction, la mémoire et la concentration). Les chercheurs ont conclu que leurs mécanismes cognitifs étaient semblables à ceux de personnes de dix ans de moins en ce qui a trait au raisonnement grammatical, et de huit ans de moins pour la

mémoire à court terme.

► Remplissez notre grille de mots croisés à la [page 55](#).

2 La vie sociale (hors des médias sociaux)

Avez-vous reçu une invitation pour une activité de réseautage? Un rassemblement familial? Une grande fête? Acceptez sur-le-champ. Les recherches démontrent que la socialisation contribue à préserver la mémoire et qu'elle influence positivement le vieillissement cérébral. Une étude réalisée par l'Université de l'État de l'Ohio a permis de découvrir que les souris qui vivent en groupe ont un cerveau plus sain (d'apparence plus jeune et présentant moins d'inflammation) et une meilleure mémoire que celles qui vivent en couple. Ces résultats ont amené les chercheurs à émettre l'hypothèse qu'un réseau social plus vaste peut s'avérer avantageux pour les fonctions cérébrales pendant le vieillissement.

3 La détente

Le stress peut avoir des conséquences négatives sur le corps, dont le cerveau. Une étude récente menée auprès de plus de 2 000 participants a démontré que les quadragénaires et les quinquagénaires qui présentent de hauts niveaux de cortisol (une hormone de stress) peuvent avoir des problèmes de mémoire et de cognition. Cette recherche a aussi révélé qu'un taux de cortisol plus élevé pourrait même entraîner un rétrécissement du cerveau.

La méditation de pleine conscience pourrait diminuer les tensions en contribuant à abaisser légèrement le cortisol et à renforcer les fonctions exécutives, y compris la concentration et la mémoire. Si vos obligations quotidiennes ne vous permettent pas de partir en retraite méditative, téléchargez plutôt une application ou suivez un cours de yoga ou de tai-chi – ces stratégies éprouvées aident à réduire le stress.



Les recettes du succès

Si les marchés semblent parfois impitoyables, la cuisine professionnelle l'est encore plus! Cinq chefs de renom nous expliquent comment ils réussissent dans un environnement aussi difficile.

PAR **BONNY REICHERT**

La créativité, la persévérance et l'innovation sous toutes ses formes caractérisent les grands chefs. Pour répondre aux attentes élevées de la cuisine professionnelle et pour réussir dans ce domaine, un fin palais et une maîtrise du couteau ne suffisent pas. Nous nous sommes entretenus avec cinq vedettes de ce milieu pour savoir comment ils

survivent à cette pression et en tirent parti. Nous avons discuté d'apprentissage continu, de leadership et de prise de décisions. Qu'ils se passionnent de nourriture ou non, tous les investisseurs trouveront de l'inspiration à emporter dans ces récits bien assaisonnés (indice : **l'humilité** se transpose aussi bien dans les soufflés que dans la négociation boursière).



Nicole Gomes,
fondatrice et
propriétaire, Cluck N
Clever, Calgary

SE FAIRE ENTENDRE

Nicole Gomes, première femme gagnante de l'émission *Top Chef Canada* et demi-finaliste de la deuxième saison d'*Iron Chef Gauntlet*, est copropriétaire du restaurant de poulet frit à emporter Cluck N Cleaver. Elle possédait aussi le service de traiteur prospère Nicole Gourmet Catering, qu'elle a vendu récemment. Cette professionnelle fort occupée fait également des stages dans certains restaurants.

« Quand je songe à ma carrière jusqu'à présent, dit-elle, je réalise que j'étais d'abord une cuisinière qui apprenait à devenir une chef, puis une chef qui devenait une entrepreneure, et que je suis maintenant suffisamment prospère pour pouvoir simplement cuisiner. J'ai bouclé la boucle! »

« J'ai beaucoup appris sur mes défauts et sur la manière dont je peux m'améliorer, et je l'espère, inspirer les autres. »

Elle affirme que ces trois rôles sont très différents.

« Une cuisinière se passionne pour la cuisine. Une chef transmet ses connaissances à d'autres cuisiniers tout en apprenant à diriger efficacement une équipe soudée et un restaurant rentable. Une entrepreneure prend le risque de créer une entreprise fondée sur sa passion. »

Comment a-t-elle vécu cette dernière étape? « J'ai tiré des leçons de plusieurs de mes erreurs », explique

Mme Gomes. Après avoir financé un premier restaurant à elle seule pendant treize ans, elle en a lancé un second de type évolutif avec une partenaire.

« Cette fois-ci, je suis mieux outillée pour créer une entreprise ayant un potentiel de croissance et pour aider ceux qui m'entourent. Durant mes expériences, j'ai beaucoup appris sur mes défauts et sur la manière dont je peux m'améliorer, et je l'espère, inspirer les autres. » Nicole Gomes était souvent la seule femme dans une cuisine remplie d'hommes. « J'ai appris à me faire entendre », déclare-t-elle. Ce savoir a beaucoup aidé cette chef de haut calibre. « La prise de décisions est simple. Elle se résume en deux questions. Est-ce que ce choix me rend heureuse? Est-ce que j'aime ce que je fais? »

APPRENDRE DES ÉCHECS

Après avoir amené l'équipe canadienne à se classer parmi les dix finalistes de l'édition 2013 du Bocuse d'or à Lyon, en France, Alex Chen a gagné la médaille d'or au Championnat culinaire canadien de 2018. Au cours des deux dernières années, il a remporté un combat culinaire à l'émission *Iron Chef Canada*, ainsi que plusieurs prix décernés par le *Vancouver Magazine*. Il est maintenant chef de cuisine du prestigieux restaurant Boulevard Kitchen & Oyster Bar, à Vancouver.

« Chaque jour apporte son lot de décisions. C'est **la nature même** du rôle des chefs », affirme-t-il avant de citer la planification budgétaire, l'atteinte d'objectifs et la réalisation de profits parmi ses responsabilités quotidiennes. « Pour survivre dans ce milieu difficile, nous devons commencer dès le plus jeune âge à nous renseigner sur le coût des aliments et de la main-d'œuvre, ainsi que sur la conception d'un menu. Nous portons plusieurs chapeaux. »



Alex Chen, chef de cuisine,
Boulevard Kitchen & Oyster
Bar, Vancouver

Le leadership figure parmi les nombreuses habiletés de M. Chen. « Je n'ai jamais hésité à mener mon équipe, dit-il. J'aime accomplir un travail grâce à l'excellence. Avec une brigade qui souscrit pleinement à votre vision, il n'y a aucune limite. » Ce grand chef se considère aussi comme un étudiant. « Le travail et les voyages nous enrichissent, tout comme les expériences de la vie. Avoir d'excellents mentors m'a permis de devenir la personne que je suis aujourd'hui. »

Alex Chen considère aussi les erreurs comme une source d'apprentissage. « Mes échecs sont devenus des guides et des modèles à suivre ou à éviter. Le sous-chef immature, inexpérimenté et présomptueux que j'étais est maintenant un chef humble et réfléchi. Je crois aux relations, à la croissance, à l'évolution, à l'expérience authentique et au mentorat. »

« Mes échecs sont devenus des guides et des modèles à suivre ou à éviter. »

« Ma décision de voyager a entraîné d'importants changements. Pourtant, c'est grâce à ces compromis que j'ai pu me perfectionner et gravir les échelons plus rapidement. »

QUITTER LA ZONE DE CONFORT

Avant de décrocher son poste actuel de chef de cuisine à l'Hôtel-Musée Premières Nations de Wendake, au Québec, Olivier Bernadet a exercé ses compétences à l'étranger. Tandis qu'il travaillait au Exchange Grill de Dubaï, le restaurant a figuré parmi les finalistes des meilleures adresses gastronomiques du Moyen-Orient. De retour au Québec, M. Bernadet a obtenu quatre diamants pour ses menus au Monte Cristo L'Original de l'hôtel Bonne Entente et au Charlevoix de l'hôtel Fairmont Le Manoir Richelieu.

Selon lui, sortir de sa zone de confort – un bon travail, la famille et les amis – pour parcourir le globe à la recherche de nouvelles techniques, saveurs et tendances a été l'un des principaux moteurs de sa carrière. « Ma décision de voyager a entraîné d'importants

changements. J'ai dû accepter un poste [secondaire] de commis de cuisine alors que j'étais déjà [au rôle plus élevé de] chef de partie. Pourtant, c'est grâce à ces compromis que j'ai pu me perfectionner et gravir les échelons plus rapidement. »

Pour Olivier Bernadet, la croissance ne s'arrête jamais. « Je serai toujours en apprentissage », explique-t-il. Il s'appuie sur les années passées dans les cuisines de chefs aux styles variés afin de réunir les meilleurs éléments pour son propre espace culinaire.

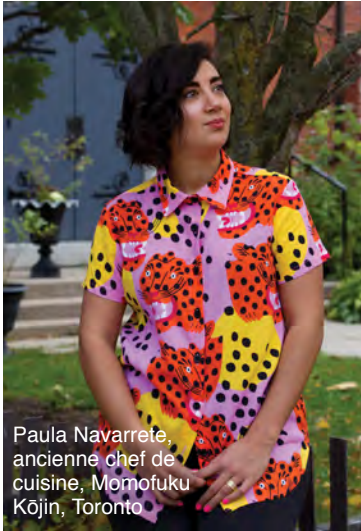
Par-dessus tout, il ne prend pas à la légère l'investissement des restaurateurs. « Pour diriger leur cuisine, ces personnes vous accordent de la confiance et des ressources financières en raison de votre talent et de vos aptitudes, dit-il. Pour cette raison, je traite cet investissement comme s'il s'agissait de mon propre argent. »

TISSER DES LIENS

La chef d'origine colombienne Paula Navarrete a immigré à Vancouver durant son enfance, puis a déménagé à Toronto à l'adolescence, et a toujours gardé l'amour de la cuisine que lui ont transmis ses deux grands-mères. Cette passion, son talent et son dynamisme ont incité David Chang, le patron et célèbre chef du Momofuku Kōjin, à



Olivier Bernadet, chef de cuisine, Hôtel-Musée Premières Nations, Wendake, Québec



Paula Navarrete, ancienne chef de cuisine, Momofuku Kōjin, Toronto

Toronto, à lui confier la cuisine de son restaurant, où elle a donné une saveur colombienne au concept coréen.

La curiosité d'enfant qui avait poussé Mme Navarrete vers le monde culinaire est une force directrice encore aujourd'hui. « Je suis constamment fascinée par la nourriture, la culture et les voyages, affirme-t-elle. Tout au long de ma carrière, j'ai tenté d'apprendre différentes techniques de cuisson et cuisines, à mes débuts en tant que bouchère, puis avec le menu coréen du Daishō. Plus récemment, au Kōjin, j'ai combiné mes racines colombiennes avec ma passion pour la boucherie et la viande. »

Quelle que soit l'évolution de ses compétences, Paula Navarrete demeure axée sur les gens. « En tant que chef, je veux avant tout former des équipes et grandir avec elles. La cuisine est un travail collaboratif. Les gens sont au centre de nos activités. Plus nous investissons dans les **interactions humaines**, meilleures sont nos entreprises. »

Bien encadrer son équipe est une priorité absolue pour elle. « Je suis peut-être encore plus soucieuse de la gestion et la formation que de ma cuisine, dit-elle. J'ai fait quelques faux pas en tant que dirigeante, et je tiens par-dessus tout à apprendre de ces erreurs. »

« En tant que chef, je veux avant tout former des équipes et grandir avec elles. »

FAIRE PREUVE D'AGILITÉ

François Privé a gagné le prestigieux Concours des Jeunes Chefs Rôtisseurs au Québec et a dirigé la cuisine d'un hôtel quatre étoiles avant même d'avoir 30 ans. Plus récemment, ses talents ont fait l'objet d'un reportage dans le magazine *Condé Nast Traveler*. Il occupe actuellement le poste de chef de cuisine au bistro L'Atelier, à Québec.

En faisant son entrée sur la scène culinaire à un si jeune âge, M. Privé a dû se perfectionner rapidement. Heureusement, il pouvait puiser dans les similitudes et l'inspiration de son expérience dans un

autre domaine : le hockey. « J'ai toujours été un meneur sur la glace, dit-il. Je n'étais pas le plus talentueux, mais je me donnais à fond lors de chaque entraînement ou partie. » Et il a conservé ce dévouement dans la cuisine professionnelle.

Durant son parcours culinaire, François Privé a adopté les nouvelles technologies, qui ont changé sa technique. Un des appareils de pointe qu'il préfère est le thermocirculateur. « Cet instrument permet de cuire du poisson ou de la viande à la perfection à tout coup », explique-t-il. Ce grand chef a fait du chemin depuis la vingtaine grâce aux nombreuses expériences qu'il a vécues.

« L'élément clé a été ma **façon de voir les choses**, affirme-t-il. Aujourd'hui, je suis comme un serpent. Je parviens à contourner les problèmes pour atteindre mon objectif. » ■



François Privé, chef de cuisine, L'Atelier, Québec

« Aujourd'hui, je suis comme un serpent. Je parviens à contourner les problèmes pour atteindre mon objectif. »



3

IDÉES ET MOTIVATION

Obtenez un regard exclusif sur la façon dont pensent les plus grands innovateurs et apprenez comment combattre les idées préconçues (que vous ne saviez peut-être pas que vous aviez).



Les enseignements de Malcolm Gladwell

Une inconditionnelle de Malcolm Gladwell partage ses leçons favorites de l'œuvre de l'auteur à succès.

PAR LEIGH FELESKY PHOTOGRAPHIE PAR CELESTE SLOMAN

Malcolm Gladwell est entré dans ma vie au moment où j'en avais le plus besoin, et il n'en est jamais sorti.

En manque de sommeil et un peu éreintée par tous les « coucou! » que je devais faire durant mes journées, j'arpentais le quartier avec ma poussette et j'essayais de porter attention à l'autre nouvelle

maman qui marchait à mes côtés et qui me faisait l'éloge de sa lecture du moment. « Cet auteur est incroyable. Et Canadien », me disait-elle.

Comme je dormais très peu de toute façon, j'ai décidé d'acheter le livre en question pour voir de quoi il en retournait.

Quelques jours plus tard, j'annonçais à mon amie que

cet auteur avait complètement changé ma façon de voir certains aspects de la vie.

Depuis ce temps, je dévore tous les livres, balados et articles signés Malcolm Gladwell. J'en tire généralement des enseignements précieux que j'adapte à toutes les facettes de mon existence – familiales, professionnelles ou financières – et qui prennent un nouveau sens au fil du temps.

Voici mes trois leçons « gladwelliennes » préférées.

TALKING TO STRANGERS

1 « Nous croyons que les indices les plus futiles nous rendent capables de voir au plus profond des autres. » *[Traduction libre]*

Dans son dernier succès de librairie, Malcolm Gladwell évoque la difficulté qu'éprouvent les êtres humains à comprendre les personnes qu'ils ne connaissent pas. Même les gens qui croient être capables de déchiffrer les autres se laissent souvent influencer par des suppositions ou un manque de contexte. Les malentendus qui en découlent peuvent avoir de profondes conséquences. Autrement dit, la vie n'est pas aussi simple qu'une série télévisée humoristique; dans la réalité, un visage ne dit pas tout.

Le même phénomène peut se produire lorsque nous investissons. Si nous ne prenons pas le temps de bien comprendre une entreprise, des erreurs et un excès de confiance peuvent se produire. Essayez plutôt d'aller au fond des choses; questionnez ce que vous savez et demandez-vous à quoi ressemblerait la situation si vous aviez complètement tort.

REVISIONIST HISTORY (BALADO)

2 « Le champion ne sait pas lancer. » *[Traduction libre]*

Croyez-le ou non, mais les joueurs de basketball qui effectuent leurs lancers par en dessous (en plaçant le ballon entre leurs jambes) ont statistiquement plus de chances de marquer. Comme j'utilisais moi-même cette méthode pour essayer de réussir des paniers dans l'allée de la maison de mes parents durant ma jeunesse, j'ai été étonnée d'apprendre que j'avais peut-être la bonne technique tout ce temps-là. Dire que j'aurais pu devenir une vedette sportive!

Dans son balado *Revisionist History*, M. Gladwell se demande pourquoi les joueurs de basketball ne sont pas plus nombreux à lancer de cette façon. La réponse est simple : les gens ne trouvent pas ce mouvement aussi beau à regarder. Certains le trouvent même ridi-

« Essayez d'aller au-delà des apparences et considérez le rendement réel. »

cule. Quelques personnalités fortes emploient tout de même cette technique, en défiant les conventions sociales et en se souciant davantage de leurs performances.

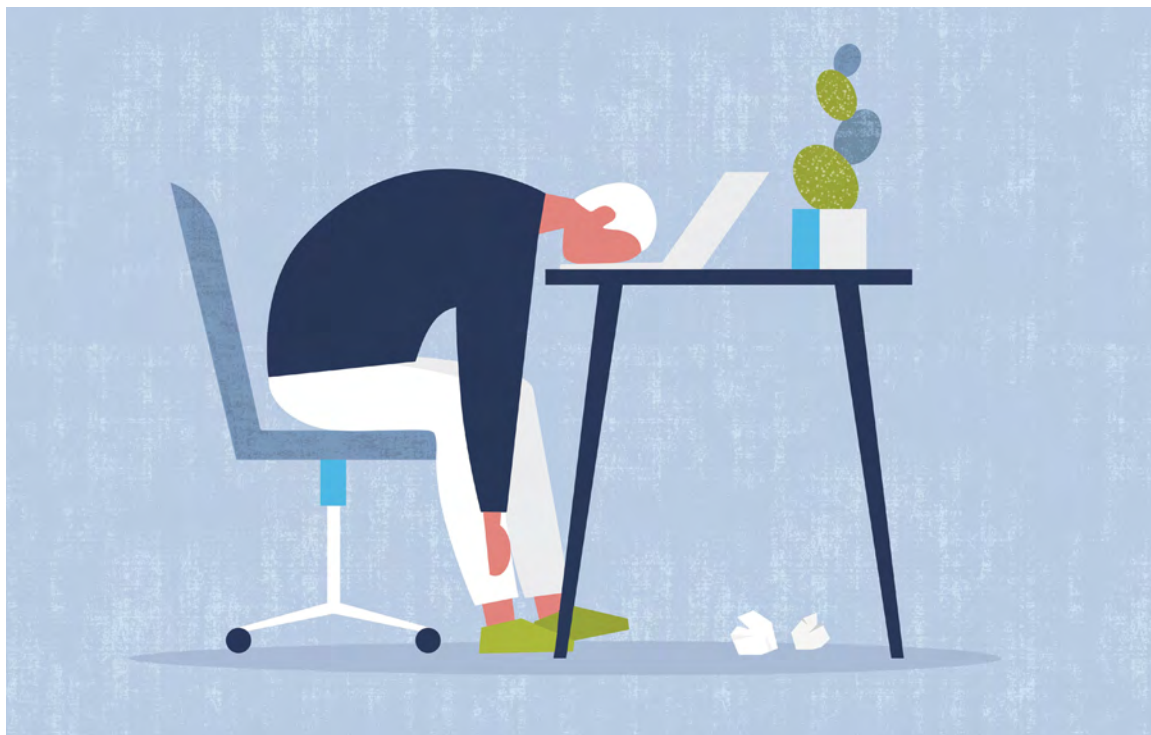
Oui, cette leçon peut aussi s'appliquer aux finances. En tant qu'investisseurs autonomes, nous pouvons être enclins à suivre le troupeau ou à nous laisser influencer par l'effet d'entraînement (expliqué à la page 32), mais améliorons-nous vraiment nos résultats? Les entreprises les plus populaires sont-elles les meilleures? Essayez d'aller au-delà des apparences et considérez le rendement réel. Posez-vous davantage de questions et examinez les raisons qui vous incitent à croire qu'une situation « a l'air » bonne. Trouvez votre propre lancer audacieux.

LA LOI DAVID ET GOLIATH

3 « On conçoit certaines choses comme utiles alors qu'elles ne le sont pas, et d'autres comme inutiles, alors qu'elles rendent plus fort et plus sage. »

Dans le passé, je croyais préférable que les situations se déroulent bien et facilement. Malcolm Gladwell m'a incitée à remettre cette perception en question. Dans son livre *La Loi David et Goliath*, il explore la façon dont l'adversité peut aider les gens à acquérir de nouvelles aptitudes – en transformant les défis et les présumés désavantages en forces cachées. Comme il l'explique, « ce que l'on apprend par nécessité est indéniablement plus puissant que ce que l'on apprend par facilité ».

Ce n'est donc pas étonnant qu'en profitant de la valeur de nos multiples expériences et en étant authentiquement inclusifs, nous puissions obtenir de meilleurs résultats. La diversité des opinions et des perspectives peut enrichir toutes les décisions et équipes. C'est ce point de vue que j'adopte lorsque je fais de la recherche sur un sujet ou un placement. Par exemple, en examinant les pratiques environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) d'une entreprise, je renforce mes connaissances de facteurs comme la mixité de son conseil d'administration, ce qui peut m'aider à investir plus judicieusement. ■



Un expert nous explique comment cesser de procrastiner

Voici quatre mesures pour exécuter vos tâches financières dans les délais.

PAR TAMAR SATOV

Vous avez dressé une longue liste de tâches à accomplir, mais vous n'avez pas encore trouvé le temps de vous y mettre? Vous n'êtes pas seul. Beaucoup d'entre nous remettent à plus tard des tâches pourtant importantes – comme lorsque nous attendons la date limite avant de cotiser à notre **REER** ou de produire notre déclaration de revenus –, même si ce comportement va à l'encontre de notre intérêt personnel ou financier.

Cela ne surprend aucunement Tim Pychyl, pro-

fesseur agrégé de psychologie et chef du groupe de recherche sur la procrastination à l'Université Carleton d'Ottawa. « Tout ce qui touche l'argent fait peur, explique-t-il. Il est tout à fait compréhensible de remettre ces tâches à plus tard. »

Selon les recherches menées par le professeur Pychyl et d'autres spécialistes, la procrastination découle des émotions négatives comme la peur, l'anxiété, le ressentiment et l'ennui. Elle n'a rien à voir avec une mauvaise gestion du temps, la paresse ou un manque de volonté.

« Même si nous utilisons une application de gestion du temps ou une liste de choses à faire, quand vient le moment d'effectuer le travail en question, nous n'avons tout simplement pas envie de passer à l'action, poursuit Tim Pychyl. Nous croyons qu'en évitant la tâche, nous nous sentirons mieux. Mais tout comme l'achat d'un sac de biscuits ou d'une nouvelle paire de chaussures, la procrastination procure un réconfort de courte durée et nos obligations reviennent rapidement nous hanter. »

Des études sur l'intelligence émotionnelle ont révélé qu'une personne qui démontre une maîtrise de soi et qui est capable de tolérer la frustration est moins encline à remettre ses tâches au lendemain. De plus, l'imagerie par résonance magnétique montre que les procrastinateurs chroniques ont une amygdale plus grosse que la moyenne (cette partie du cerveau liée aux émotions, à l'instinct de survie et à la réaction de lutte ou de fuite). Face à une activité déplaisante, ces personnes auraient tendance à fuir, comme si elles devaient s'échapper d'un prédateur.

Est-ce que cela signifie que certains d'entre nous devraient se résigner à vivre dans la procrastination? Absolument pas, répond Tim Pychyl : « La biologie ne détermine pas notre destin. Nous pouvons apprendre à gérer les émotions négatives. »

Voici les mesures que le professeur Pychyl recommande pour vous aider à accomplir vos tâches financières dans les délais.

AFFRONTÉZ VOS ÉMOTIONS

Même si vous n'aimez pas remplir votre déclaration de revenus, vous devez faire face à la réalité. « Comme vous le savez, il y a peu de chances que vous soyez plus enthousiaste le lendemain, explique Tim Pychyl. Nous ne pouvons pas réprimer nos émotions, mais nous pouvons développer une conscience neutre à leur égard afin de mieux maîtriser nos comportements. »

CONCENTREZ-VOUS SUR DE PETITES ÉTAPES

Après avoir pris connaissance que votre émotion négative est liée à une tâche particulière, délaissez ce sentiment et passez plutôt à l'action. Selon le professeur Pychyl, pour y arriver, vous devez vous concentrer sur une toute petite étape de l'activité qui vous rebute; par exemple, sortir votre boîte de documents fiscaux et la déposer sur la table de la cuisine.

« Choisissez une très petite étape », dit-il. Vous

« La biologie ne détermine pas notre destin. Nous pouvons apprendre à gérer les émotions négatives. »

trouvez sûrement plus facile de rassembler vos reçus que de produire votre déclaration de revenus. Une fois la boîte sur la table de la cuisine, votre prochaine étape pourrait être de trier les documents par catégorie, et ainsi de suite. « Même la plus petite réalisation vous rapprochera de votre but. »

PRENEZ DES ENGAGEMENTS À L'AVANCE

Pour éviter la course de dernière minute pour cotiser à votre REER, vous pourriez établir des virements automatiques pour investir une partie de votre paie chaque mois. Évidemment, les champions procrastinateurs parmi nous tomberont dans le piège de ce que Tim Pychyl appelle la « procrastination de deuxième ordre » et repousseront aussi cette planification à plus tard : « Vous vous dites que vous devriez programmer un virement automatique... mais cette tâche devient alors celle que vous retardez. »

Dans ce cas, reportez-vous à la mesure précédente : trouvez une petite étape que vous aurez la motivation d'accomplir. Par exemple, vous pourriez commencer par ouvrir une session pour accéder à votre compte.

Un autre moyen de prendre des engagements à l'avance consiste à créer une conséquence externe qui vous poussera à l'action. Vous pourriez, entre autres, demander à quelqu'un de votre entourage d'être votre partenaire de responsabilisation. Si vous n'accomplissez pas la tâche convenue, vous nettoieriez sa cuisine ou conduiriez ses enfants aux activités parascolaires pendant une semaine.

NE CULPABILISEZ PAS

Finalement, faites preuve d'indulgence envers vous-même si vous succomez à la procrastination. L'une des études réalisées par le professeur Pychyl a révélé que les personnes qui se pardonnent d'avoir repoussé une tâche à plus tard sont moins enclines à récidiver par la suite que celles qui manquent d'autocompassion. ■



Pouvez-vous améliorer vos décisions de placement?

De l'excès de confiance jusqu'à l'aversion à la perte, les biais cognitifs peuvent nuire à votre processus décisionnel.

PAR TAMAR SATOV PHOTOGRAPHIE PAR RYAN SZULC

Nous connaissons tous des gens qui continuent de payer leur abonnement au centre sportif même s'ils n'ont jamais le temps de s'entraîner, ou qui gardent leur forfait de télévision même s'ils ne regardent plus les chaînes. (Parfois, nous faisons même partie de ces gens.) Pourquoi une personne pourtant intelligente gaspillerait-elle ainsi son argent?

La réponse est simple : annuler un abonnement ou un compte facturé automatiquement chaque mois nécessite une action, tandis que continuer de payer demande peu d'efforts.

Gardons-nous de juger trop vite ce comportement, qui n'est pas de la paresse ni de l'irresponsabilité. En effet, les humains sont naturellement enclins à emprunter la voie de la moindre résistance, en raison de ce que les économistes appellent le biais du statu quo.

Ce n'est qu'un exemple des nombreux biais cognitifs qui peuvent nous amener à faire de mauvais choix de vie – et d'investissement. Nous pouvons toutefois apprendre à reconnaître ces comportements et les éviter.

« Vous pouvez vous forcer à prendre du recul et à considérer la situation d'un autre point de vue », explique Kristen Duke, professeure adjointe de marketing à

l'École de gestion Rotman de l'Université de Toronto. « Demandez-vous ce que vous feriez si vous pouviez faire un autre choix dès maintenant. »

Nous avons dressé la liste des biais cognitifs les plus courants et des mesures que vous pouvez adopter pour réfléchir de manière plus **stratégique** et vous aider à prendre de meilleures décisions (financières ou non).

L'ANCRAGE

Nos décisions sont souvent basées sur des points de référence, probablement parce que notre cerveau doit trier beaucoup de données. Malheureusement, nous pouvons nous laisser trop influencer par la première information pertinente que nous recevons.

Supposons que nous décidons de vendre notre maison et que le courtier ou la courtière nous dit que nous obtiendrons probablement 500 000 \$. Par la suite, si nous recevons une offre sérieuse à 450 000 \$, nous pourrions être enclins à refuser et attendre une proposition plus élevée qui ne viendra jamais, simplement parce que la première estimation est devenue notre ancrage (notre point de référence).

Les investisseurs sont aussi portés vers ce genre de raisonnement. « Les gens fondent souvent leur jugement sur le montant du placement initial », explique Mme Duke. Ainsi, ils peuvent s'accrocher trop longtemps à une situation déficitaire. « Ils se disent qu'ils attendent une certaine valeur, mais ne font que spéculer. En réalité, une fois qu'ils possèdent un titre, le prix qu'ils ont payé n'est peut-être plus pertinent du tout. »

■ **Astuces à essayer** : considérez votre portefeuille dans son ensemble plutôt que de vous concentrer sur les valeurs individuelles des actions. Créez des paramètres pour la gestion de vos placements. Comment avez-vous **réparti** votre actif? Êtes-vous à l'aise avec le niveau de risque?

Vous pourriez aussi trouver d'autres points de repère en consultant de nouvelles sources d'information. Par exemple, pour contrer l'effet d'ancrage du montant initial investi, vous pourriez comparer le rendement de l'action à celui d'autres placements du même secteur.

L'EFFET D'ENTRAÎNEMENT

Cet effet – aussi appelé la mentalité du troupeau – est la tendance naturelle des humains à faire comme les autres, surtout en cas d'incertitude. Bien que cet instinct grégaire puisse faciliter les relations interpersonnelles, il ne fonctionne pas aussi bien dans le domaine des **placements**.

« Vous pouvez vous forcer à prendre du recul et à considérer la situation d'un autre point de vue. »

« Acheter ou vendre un titre parce que tout le monde le fait risque d'entraîner des résultats peu efficaces », précise Kristen Duke, qui est aussi chercheuse universitaire de l'Économie comportementale en action à Rotman. En effet, la plupart des bulles spéculatives, comme celle des valeurs technologiques à la fin des années 90, se produisent à cause de l'effet d'entraînement. Malheureusement, ces bulles ont tendance à éclater.

■ **Astuces à essayer** : cherchez les raisons qui poussent le troupeau dans une certaine direction et déterminez s'il est dans votre intérêt de le suivre. « Interrogez-vous sur l'origine de ce comportement, explique Mme Duke. Certains éléments de preuve démontrent-ils que vous devriez plutôt faire le contraire? » Vous pourriez tenter d'obtenir d'autres opinions, en particulier auprès de personnes qui se situent à contre-courant, afin de mieux évaluer le pour et le contre de la situation.

Demandez-vous aussi si cet actif « boule de neige » correspond vraiment à votre profil de risque.

LE BIAIS DE CONFIRMATION

Comme nous aimons croire que notre façon de penser est la bonne, nous sommes particulièrement réceptifs aux renseignements qui confirment notre point de vue, mais nous écartons facilement les sources qui nous contredisent.

Par exemple, si une action de notre portefeuille nous semble être un excellent choix, nous utiliserons toute information positive au sujet de l'entreprise concernée pour renforcer notre opinion et nous ne tiendrons probablement pas compte des critiques. Ce faisant, nous pourrions ignorer les signes avant-coureurs de désastre ou rater de bonnes occasions.

■ **Astuce à essayer** : comme dans le cas de l'effet d'entraînement, la recherche d'opinions contraires peut aider à vaincre le biais de confirmation. Sur les réseaux sociaux, faites-vous un devoir de suivre des experts aux idées opposées et tentez de comprendre leur point de vue.

L'EXCÈS D'OPTIMISME

Nous avons tous rencontré des gens qui voient la vie en rose et qui croient que le vent tourne habituellement en leur faveur. Bien que cette approche puisse les aider à traverser les épreuves de la vie, elle ne permet aucunement d'atténuer les hauts et les bas de la Bourse.

L'excès d'optimisme peut être particulièrement répandu après une longue période de marché haussier; les investisseurs tendent alors à oublier que les baisses sont tout aussi normales. « Les gens se mettent à penser que tout ira bien pour eux, quelles que soient les circonstances », dit Kristen Duke. Cependant, nous devons nous rappeler que le passé n'est pas garant de l'avenir.

■ Astuces à essayer : certaines stratégies telles que les **achats périodiques par sommes fixes** et la diversification peuvent aider à contrer un optimisme excessif lorsque le marché n'évolue pas comme prévu.

L'AVERSION À LA PERTE

Les humains ressentent plus fortement les émotions négatives provoquées par une perte que celles positives qui découlent d'un gain équivalent. Par conséquent, face à la possibilité de perdre quelque chose, nous pouvons réagir exagérément et tenter de minimiser le risque, même si ce n'est pas nécessairement à notre avantage.

Du point de vue de l'évolution, ce comportement a probablement contribué à la survie de notre espèce. Toutefois, en matière de placements, éviter tous les risques peut s'avérer coûteux. Par exemple, **l'aversion à la perte** peut mener de jeunes investisseurs à constituer un portefeuille trop prudent et à manquer le gain potentiel d'une approche plus audacieuse, puisque leurs placements à long terme auraient le temps de compenser les baisses du marché. À l'inverse, les investisseurs qui vont au-delà de leur tolérance au risque peuvent être tentés de vendre au premier signe de recul et rendre les pertes irrécupérables.

■ Astuces à essayer : réévaluez périodiquement votre profil de risque, en particulier si un changement dans votre vie a une incidence sur vos finances. Aussi, plutôt que de penser de façon abstraite que vous pourriez perdre ou gagner de l'argent, calculez concrètement l'effet qu'aurait une perte ou un gain de 5 %, de 10 % ou de 20 % sur la valeur de votre portefeuille.

« La perception du risque change quand vous considérez la situation sous un autre angle », explique Kristen Duke. Par exemple, une possibilité de 16,66 % peut vous sembler différente d'une chance sur six, alors qu'il s'agit de la même probabilité. Ainsi, préférez-vous

envisager une perte ou un gain de 30 000 \$ sur un portefeuille de 300 000 \$, ou un rendement potentiel de plus ou moins 10 %?

L'EXCÈS DE CONFIANCE

Statistiquement parlant, seulement 50 % des gens peuvent faire mieux que la moyenne, peu importe l'activité. Pourtant, dans les sondages sur la conduite automobile, une grande proportion des répondants se croient meilleurs que la moyenne. Autrement dit, les conducteurs surestiment leurs habiletés routières. Ils ne sont pas les seuls; les investisseurs ont aussi tendance à exagérer leur capacité à prédire l'évolution du marché ou à choisir les bons titres.

Poussées par cet excès de confiance, certaines personnes effectuent trop de transactions boursières, car elles sont convaincues de pouvoir surclasser le marché.

■ Astuce à essayer : comparez la réalité en comparant vos rendements avec un point de repère fiable, comme un grand indice boursier. Si vos gains sont inférieurs à la moyenne, vous devriez peut-être revoir votre stratégie.

LA PRÉFÉRENCE POUR LE PRÉSENT

Parce que le moment présent paraît plus concret, nous avons tendance à lui donner plus d'importance qu'à l'avenir. « Par exemple, la plupart des gens opteraient de recevoir 10 \$ immédiatement au lieu de 20 \$ dans quelques semaines », précise Mme Duke. Nous trouvons plus facile de décider de nous priver plus tard que de le faire dès maintenant (« Mon régime commence lundi! »).

Cette préférence pour une récompense immédiate plutôt que pour un rendement potentiellement supérieur par la suite peut inciter les investisseurs à trop se concentrer sur les objectifs à court terme ou à procrastiner quand vient le temps d'épargner et d'investir.

■ Astuce à essayer : vous imaginer à un âge plus avancé pourrait atténuer ce penchant pour le présent en vous permettant de visualiser la personne que vous **deviendrez**. Certaines applications peuvent justement vous vieillir virtuellement!

« Des études intéressantes révèlent que la création d'un lien entre l'individu que vous êtes et celui que vous deviendrez réduit cette préférence marquée pour le présent et vous rend plus enclin à partager vos ressources avec cette personne future », explique Kristen Duke.

En résumé, soyez à l'affût des tours que peut vous jouer votre esprit et apprenez à vaincre ces biais afin de prendre de meilleures décisions financières. ■



L'ampleur des tâches du règlement d'une succession vous dépasse?

Depuis plus d'un siècle, nous aidons des familles canadiennes en leur offrant une gamme de services d'experts et d'avis professionnels.

Appelez-nous pour en savoir plus.
1 855 833-6511



Gestion de patrimoine
Trust Royal

RBC Trust Royal désigne Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal. Cette publicité a été préparée pour l'usage de Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal. Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal sont des sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, une unité d'exploitation de la Banque Royale du Canada. Société Trust Royal du Canada, Compagnie Trust Royal et Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. ®/MC Marque(s) déposée(s) de Banque Royale du Canada, utilisée(s) sous licence. © Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal, 2020. Tous droits réservés.



À la rencontre de six esprits novateurs

Laissez-vous inspirer par la façon dont ces grands entrepreneurs canadiens trouvent des idées géniales et règlent les problèmes.

PAR **MARY LEVITSKI** ILLUSTRATIONS : **SALINI PERERA**

Les entrepreneurs ont le don de voir ce que les autres ne voient pas (ou pas encore). Bien souvent, les investisseurs avisés ont aussi ce talent. Cependant, repérer une occasion d'affaires n'est que le premier pas vers la réussite. Comment les esprits novateurs abordent-ils les questions difficiles et trouvent-ils

les bonnes réponses? Comment réagissent-ils face aux échecs? Comment transforment-ils l'idéation en innovation, puis en croissance soutenue – et dans certains cas, à répétition? Pouvez-vous appliquer certaines de leurs **approches** à votre propre vie et à vos placements? Nous avons discuté avec quelques-uns des grands entrepreneurs du Canada pour le découvrir.

MICHELE ROMANOW **Décortiquer les échecs**

Bien connue comme investisseuse de l'émission Dragons' Den (Dans l'œil du dragon) sur la chaîne CBC, Michele Romanow est avant tout une entrepreneure en série. Après avoir créé un café zéro déchet à l'Université Queen's pendant



sa troisième année d'études en ingénierie, elle a lancé cinq entreprises. En plus de diriger Clearbanc, une plateforme de financement basée sur l'intelligence artificielle qu'elle a cofondée en 2015, elle siège aux conseils d'administration de Vail Resorts, propriétaire de Whistler Blackcomb, et de la chaîne de restaurants multinationale Freshii. Soulignons que son café universitaire est toujours en activité.

■ Trouver l'inspiration

« J'essaie d'élargir mes horizons. J'écoute des livres audio. Je réfléchis aux grandes tendances technologiques et à leurs répercussions éventuelles. Et je passe beaucoup, beaucoup de temps à faire du remue-méninge. Je me demande de quels produits ou entreprises le monde a besoin. J'en parle pendant les repas et en prenant l'apéro. J'y pense pendant les fins de semaine. Cependant, [trouver des idées](#) ne suffit

pas; vous devez les mettre rapidement à l'épreuve. »

■ Faire le saut

« Quel que soit le projet envisagé, vous devez analyser les données, car elles réservent toujours des surprises. Le problème est que, pour une société en démarrage, il y a très peu de données. Comme je le dis souvent, au moment où McKinsey publie un article sur un secteur, celui-ci est déjà bien établi. Les investisseurs milliardaires sont déjà dans le coup. Pour innover, vous devez vous débrouiller avec très peu de renseignements et avoir une bonne intuition par rapport à l'avenir. Si certains aspects semblent incertains, ne tournez pas immédiatement les talons; posez beaucoup plus de questions pour ne pas être induit en erreur par vos propres données. N'oubliez pas que les gens fûtés qui s'entourent de gens aussi fûtés peuvent faire dire ce qu'ils veulent aux chiffres. »

■ Gérer le temps

« Je travaille sans relâche sur les priorités. Quand je suis débordée, je m'assois à mon bureau avec une note autocollante et je me demande : si je peux accomplir seulement trois tâches aujourd'hui, lesquelles sont cruciales? Je finirai par en exécuter davantage, mais comme je me

suis dit que je pouvais seulement en faire trois, j'ai placé les plus importantes en priorité. »

■ Analyser les échecs

« Il faut décortiquer un peu les échecs. En général, tous les éléments n'ont pas fait défaut en même temps. Par conséquent, je dois déceler les aspects qui fonctionnent et sur lesquels je devrais maintenant me concentrer. »



IAN MEIER Déceler les risques élevés

Ian Meier, qui est né et a grandi sur une ferme, a constaté que la technologie agricole avait vingt ans de retard par rapport aux autres, mais que personne n'en parlait. Lui et son collègue Michael Lockerbie (tous deux ingénieurs électriciens et informaticiens) ont donc fondé la société Agrimatics, qui s'emploie à réduire cet écart.

■ Résoudre les problèmes

« J'aime déterminer ce qui est le plus risqué. Quels aspects peuvent échouer? Quel problème sommes-nous moins à l'aise de résoudre? Réglons-le d'abord. Les gens ont tendance à accomplir les tâches les plus simples en premier, ce

« Je travaille sans relâche sur les priorités. Si je peux accomplir seulement trois tâches aujourd'hui, lesquelles sont cruciales? »

qui leur donne l'impression de progresser. Ils avancent effectivement, mais le font pour rien si l'un des enjeux critiques rend le projet impossible. »

■ Garder la tête froide

« J'essaie d'adopter un certain détachement par rapport aux **éléments positifs et négatifs**. Quand les choses vont vraiment bien, je préfère ne pas m'emballer trop vite. Je pense aux moments moins glorieux pour garder les pieds sur terre. Quand la situation va mal, je me rappelle nos réussites, ce qui m'aide à éviter le découragement. Comme tout peut changer d'une journée à l'autre, je ne ressasse pas trop les problèmes. Ainsi, je peux être plus objectif. »

■ Maintenir un esprit vif

« Je lis beaucoup. Je suis naturellement curieux. Si quelque chose m'apparaît intéressant, en rapport ou non avec notre entreprise, je m'informe pour en savoir plus. Parfois, la connaissance que j'en retire peut s'appliquer à notre domaine, même si elle ne semble avoir aucun lien avec nos activités. Pouvoir combiner de façon novatrice des idées qui viennent d'un peu partout est l'aspect le plus intéressant des affaires. »

CHARLES DEGUIRE

Apprendre à apprendre

La qualité de vie et la mobilité faisaient partie des préoccupations de Charles Deguire dès le plus jeune âge, puisque trois de ses oncles



étaient atteints de dystrophie musculaire. Durant ses études en génie électrique, il a eu l'idée de créer Kinova, une entreprise qui révolutionne la robotique et qu'il a cofondée avec Louis-Joseph L'Écuyer à Boisbriand, au Québec. Le premier produit conçu, un bras d'assistance appelé JACO, a récolté le Prix du Gouverneur général pour l'innovation en 2016.

■ **Démarrer** « Pendant mes études en ingénierie, les projets de robotique étaient destinés à l'exploration spatiale. Pourtant, ici sur terre, mes oncles n'avaient pas de solution viable pour les aider à boire un verre d'eau. Nous avons donc décidé de relever ce défi. En une fin de semaine, nous avons conçu une maquette et une simulation [de bras] qui semblaient faisables. Quand nous avons réalisé que nous pouvions y arriver, nous n'avions aucune raison de ne pas nous lancer. »

■ Apprendre

« J'ai eu la chance d'avoir d'excellents professeurs. Un jour, l'un d'eux a dit : "Ici, vous apprendrez seulement comment apprendre. Si vous y parvenez, tout le reste suivra." Ainsi, afin de maîtriser le génie électrique et la robotique, nous devons adopter

une approche systématique et travailler avec des experts. Ensuite, nous avons utilisé la même démarche pour comprendre l'évolution du marché, le développement international et la négociation de contrats. »

■ **Diversifier** « Nous **robotisons des tâches**. Nous l'avons fait pour les personnes en fauteuil roulant, afin d'accroître leur autonomie. En médecine, nous avons augmenté les capacités des chirurgiens. Dans la gestion des matières dangereuses, nous avons robotisé la manipulation des déchets toxiques ou nucléaires. Quel que soit le domaine, le processus est identique; nous fournissons de meilleurs outils aux humains. »

■ Résoudre les problèmes

« Nous réglons les difficultés en appliquant le principe de l'entonnoir. Nous commençons de manière très large et un peu chaotique. Nous examinons les éléments internes et externes, dans notre secteur et à l'extérieur, afin de trouver une solution pertinente. Après avoir retenu les approches qui nous paraissent valables, nous procédons à une analyse approfondie, puis à une exécution précise. »

SARAH LANDSTREET

Résoudre des problèmes parfois inconnus

Après avoir étudié en génie mécanique, Sarah Landstreet a ouvert la première boutique de petits gâteaux en Irlande du



Nord, qu'elle a vendue à profit par la suite. Puis, elle a obtenu une maîtrise en administration des affaires et a fondé Georgette Packaging, une entreprise d'emballage carboneutre située à Kitchener, en Ontario, qui compte aujourd'hui parmi les sociétés à plus forte croissance au Canada. Elle a accompli tous ces exploits avant même d'avoir 30 ans.

■ **Choisir un créneau** « Je m'intéresse aux problèmes dont plusieurs personnes ignorent même l'existence. J'ai un penchant pour les secteurs d'activité peu séduisants. Par exemple, à moins de détenir une entreprise alimentaire, vous ne saurez pas à quel point il est difficile d'acheter des emballages de nourriture. Mais dès que vous en possédez une, vous n'avez pas le temps de vous préoccuper du conditionnement; ce n'est pas votre expertise. »

■ **Faire des erreurs**
« Je crois qu'en général, les

« Je m'intéresse aux problèmes dont plusieurs personnes ignorent même l'existence. J'ai un penchant pour les secteurs d'activité peu séduisants. »

propriétaires d'entreprise sont intelligents, mais manquent souvent de compassion **envers eux-mêmes**. Le fait est que vous n'aurez jamais assez d'information pour savoir exactement quoi faire. Vous ne pouvez pas prédire l'avenir. Je surmonte plutôt bien les échecs; je n'en fais pas une obsession et j'accomplis le nécessaire pour corriger la situation. J'ai l'impression que cette aptitude est particulièrement importante. Mes erreurs me permettent d'exercer mon ingéniosité. »

■ **Maximiser la productivité** « J'aime adopter des systèmes qui me forcent à modifier mon comportement. J'ai lu que le fondateur d'IKEA avait enlevé le bouton de rappel de sonnerie de son réveil-matin. J'adore cette idée. Je me suis récemment procuré un téléphone à cadran – avec fil, sans messagerie vocale – afin de m'encourager à limiter l'utilisation du cellulaire. Les appareils mobiles me font toujours penser aux tamagotchis; ils demandent un peu trop d'attention. »

BRADEN REAM **Persister pour réussir**

Ce jeune passionné d'informatique a peut-être



abandonné l'école de commerce, mais il est maintenant PDG de Voiceflow, une plateforme collaborative servant à créer des applications vocales. Lui et les cofondateurs de la société (Andrew Lawrence, Michael Hood et Tyler Han) ont en fait inventé l'outil pour concevoir des applications dont ils rêvaient eux-mêmes. Aujourd'hui, Voiceflow gère plus de dix millions de conversations par mois pour des utilisateurs comme le *New York Times*.

■ **Prendre des décisions**
« Au bout du compte, toute décision comporte une certaine asymétrie. Quand j'ai décidé d'abandonner l'école, le risque était moindre, puisque je pouvais toujours reprendre mes études si je le voulais. Par contre, les avantages potentiels étaient illimités. »

■ **Progresser** « Les gens ne voient que 10 % du volume d'un iceberg. Quand ils entendent parler d'une nouvelle société dans les médias, ils croient qu'elle vient tout juste de naître. En réalité, le travail des entrepreneurs – la perfection de leur art – a commencé bien avant. »

■ **S'adapter**
« L'entrepreneuriat consiste à **persévérer dans l'effort**, non

pas dans les idées. Au départ, nous essayions de concevoir une application de divertissement, mais les coûts étaient très élevés et nous commençons à manquer d'argent. Nous avons donc décidé de rendre nos codes accessibles au public afin que d'autres personnes puissent créer du contenu. Finalement, ces codes se sont révélés assez puissants pour servir à une multitude de fonctions. Nous avons alors compris que nous n'avions pas à limiter notre entreprise au divertissement. Cette nouvelle façon de voir les choses nous a permis d'élargir nos horizons. »

BRIAN SCUDAMORE Voir l'échec comme un cadeau

Le Vancouvérois Brian Scudamore prospère depuis 30 ans malgré les « échecs ». Selon lui, les hauts et les bas font partie de la vie des entrepreneurs. En créant 1-800-GOT-JUNK?, il a trouvé la bonne recette, qu'il a appliquée à trois autres marques de services résidentiels, toutes regroupées sous la bannière O2E Brands.

■ Apprendre de l'échec

« J'ai plusieurs échecs à mon actif, comme quitter l'école secondaire, puis le collège, et devoir annoncer à mon père –



un chirurgien spécialiste de la transplantation du foie – que j'abandonne les études pour ramasser des déchets à temps plein. J'ai aussi fait des erreurs. J'ai déjà embauché un chef de l'exploitation qui a presque ruiné l'entreprise. J'ai déjà congédié onze employés, c'est-à-dire tout mon personnel, parce que je les avais mal choisis. Chacun de ces échecs s'est avéré un cadeau. Malgré leurs désagréments, les erreurs constituent souvent la meilleure formation. Encore aujourd'hui, même si l'entreprise vaut 345 millions de dollars, certains de nos projets ne se déroulent pas comme prévu; nous devons apporter des correctifs, apprendre de la situation et poursuivre notre croissance. »

■ Faire confiance aux experts

« J'adore les sceptiques. Je veux que mes employés me disent que certaines idées sont folles, sont mauvaises

ou ne fonctionneront pas. Je peux alors leur poser des questions. « Que pourrions-nous changer pour en faire un bon concept? Que feriez-vous différemment? Quels sont les éléments manquants? Vous êtes les experts. » Je ne suis pas la personne la plus intelligente de mon équipe. Je ne le serai jamais. »

■ Avoir une vision

« [En 1997], je nageais dans l'incertitude. En huit ans, mon entreprise avait atteint une valeur de 1 million de dollars, mais je me demandais si elle pouvait vraiment aller plus loin. J'ai pris une feuille et j'ai composé une lettre adressée à moi-même dans laquelle je décrivais l'avenir de 1-800-GOTJUNK?. J'ai écrit que nous serions invités à l'émission d'Oprah Winfrey, que nous deviendrions l'équivalent de FedEx en matière de ramassage d'objets indésirables et que nous serions présents dans les trente plus grandes villes de l'Amérique du Nord. Cinq ans plus tard, tous ces scénarios s'étaient concrétisés. J'ai commencé à comprendre le pouvoir de la visualisation, et l'importance de mettre cette vision sur papier afin qu'elle perdure, puis de la partager avec mon entourage. » ■

« J'ai commencé à comprendre le pouvoir de la visualisation et l'importance de partager ma vision avec mon entourage. »



Pour lire d'autres histoires

d'entrepreneuriat, de leadership et de technologie numérique, visitez le site [Leadership avisé RBC](#).

Voici Ampli. La toute nouvelle appli canadienne de remise en argent.

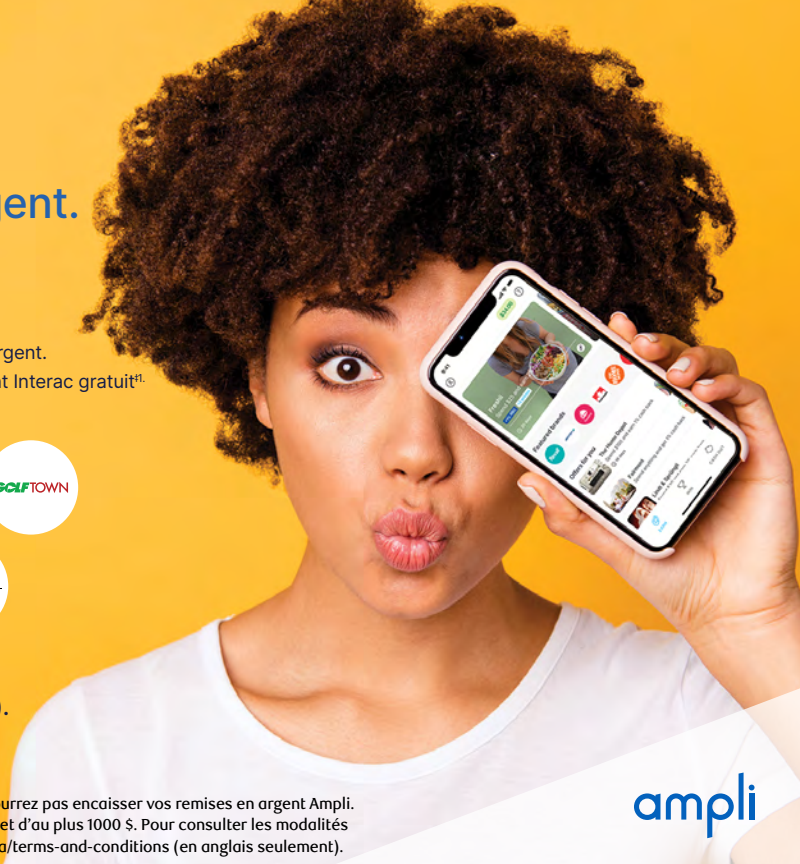
Téléchargez-la et liez-la à vos cartes de crédit ou de débit.
Magasinez en ligne ou en magasin et accumulez des remises en argent.
Encaissez les remises en les envoyant à votre compte par Virement Interac gratuit^{†1}.



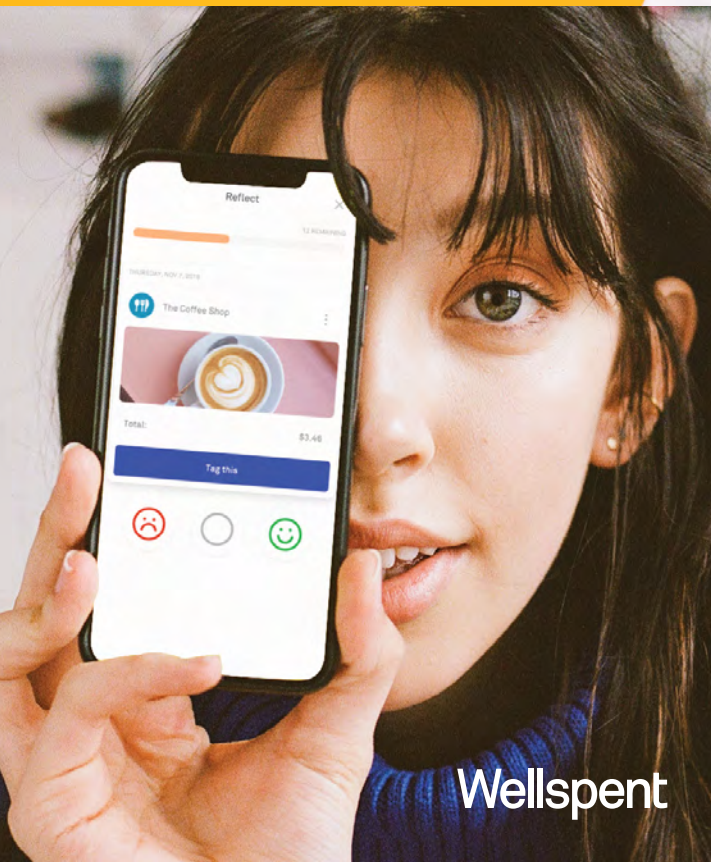
Renseignez-vous à ampli.ca (en anglais seulement).



^{†1}Si vous ne pouvez pas accepter de paiement par Virement Interac, vous ne pourrez pas encaisser vos remises en argent Ampli. En tout temps, le montant que vous pouvez encaisser doit être d'au moins 15 \$ et d'au plus 1000 \$. Pour consulter les modalités complètes d'Ampli, notamment la définition des termes, rendez-vous à ampli.ca/terms-and-conditions (en anglais seulement).



ampli



Wellspend



Commencez à utiliser votre argent plus judicieusement.

Wellspend aide les Canadiens à mieux dépenser.

Toutes vos dépenses au même endroit

Liez votre carte de débit ou de crédit, ou ajoutez manuellement vos opérations.

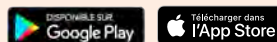
Aide à la réflexion sur vos dépenses

Demandez-vous si chaque achat en valait la peine.

Répartition personnalisée de vos dépenses

Étiquetez vos achats à votre guise.

Pour en savoir plus, rendez-vous à wellspend.co (en anglais seulement).



Présentés par



RBC Ventures



4

ACADÉMIE DES PLACEMENTS

Le savoir ouvre bien des portes, surtout en ce qui concerne votre argent.
Lisez ces articles et réflexions d'experts pour approfondir vos connaissances en placements. Soyez attentifs; un jeu-questionnaire suivra!



Vers un monde meilleur

Nous avons fait appel à une experte pour en savoir plus sur l'investissement responsable.

PAR JUDY McKINNON

A 11 ans, Melanie Adams pensait déjà aux conséquences de ses décisions financières sur la planète.

« Mon amie et moi avons fondé un club pour amasser des fonds pour protéger un acre de forêt tropicale grâce à la vente d'objets d'artisanat et de limonade », se remémore Mme Adams.

Aujourd'hui, cette femme fait carrière dans ce que nous appelons désormais le secteur de l'investissement responsable. À titre de chef des activités en matière d'investissement responsable chez RBC Gestion mondiale d'actifs, elle puise toujours son inspiration dans ses valeurs de jeunesse.

« L'investissement responsable me tient à cœur. Selon moi, ce n'est pas un domaine dans lequel on peut s'impliquer partiellement », affirme-t-elle. Au cours des dernières années, les changements climatiques ont fait l'objet d'une préoccupation croissante à l'échelle mondiale, entraînant une hausse considérable de l'investisse-

ment responsable. Nous avons rencontré Mme Adams pour approfondir le sujet.

Q. *Que signifie concrètement l'investissement responsable?*

R. Nous le considérons en fait comme un terme générique. Il englobe trois grandes catégories : l'intégration des critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance), l'investissement socialement responsable et l'investissement à retombées sociales.

Q. *Pouvez-vous nous en dire plus sur ces catégories?*

R. Bien sûr. Pour procéder à l'intégration ESG, nous examinons la façon dont une entreprise gère les possibilités et les risques entourant ces trois facteurs et nous déterminons si le prix de ses actions reflète cette gestion. Cela nous aide à prendre des décisions d'investissement plus éclairées. Nous devons donc considérer ces enjeux :

■ Les critères environnementaux, comme les change-

ments climatiques, la gestion et l'assainissement des eaux, et la biodiversité.

■ Les critères sociaux, comme les relations de l'entreprise avec ses employés, ses clients et les collectivités dans lesquelles elle exerce ses activités.

■ Les critères de gouvernance, comme la rémunération des dirigeants, la diversité au sein du conseil d'administration et l'indépendance de celui-ci.

D'autre part, l'investissement socialement responsable consiste à sélectionner nos placements en fonction de nos valeurs, en excluant les sociétés ou secteurs qui vont à l'encontre de nos convictions. Certains investisseurs choisissent plutôt d'effectuer une présélection pour inclure certains secteurs, comme celui de l'énergie renouvelable. Parmi les secteurs couramment exclus, vous retrouvez l'armement militaire, l'alcool, les jeux de hasard et le tabac.

Enfin, l'investissement à retombées sociales correspond à placer de l'argent dans le but d'obtenir un résultat mesurable sur le plan social ou environnemental, tout en générant un rendement financier. Par exemple, nous pourrions investir dans un organisme qui fournit des logements abordables à des familles dans le besoin.

Q. À votre avis, pourquoi l'investissement responsable suscite-t-il un intérêt accru?

R. Les investisseurs sont de plus en plus conscients que les facteurs non financiers peuvent influencer le **rendement d'une entreprise**. Des études démontrent que les sociétés qui favorisent une bonne gouvernance et qui gèrent les risques environnementaux et sociaux sont plus rentables. D'autres analyses ont également révélé que les femmes et la génération millénaire représentent une grande partie des investisseurs axés sur les placements responsables.

Q. Quels types de questions devraient poser les investisseurs?

R. En ce qui concerne les critères ESG, les questions varient selon l'entreprise et son secteur d'activité. Par exemple, dans le domaine des aliments et des boissons, vous examinez la consommation d'eau et la gestion des eaux usées. Dans le cas des sociétés pétrolières ou gazières, vous vérifiez plutôt si elles investissent dans les technologies propres ou dans la recherche et le développement. Pour prendre la mesure réelle des gestes d'une

entreprise, vous pouvez la comparer à ses pairs. Pensez aussi à évaluer sa bonne gouvernance des critères ESG; autrement dit, si elle dispose de politiques et procédures efficaces pour résoudre les difficultés importantes qui pourraient survenir, comme la contamination de l'environnement, les problèmes de santé et de sécurité du personnel, ou autres.

Q. Comment les investisseurs peuvent-ils faire leurs propres recherches?

R. Ils peuvent consulter les rapports annuels et les autres documents publiés sur le [site Web de l'entreprise](#). Ils apprendront, par exemple, si le conseil d'administration présente un équilibre entre les sexes, ou si la société a un plan pour faire face aux conséquences des changements climatiques sur ses activités. Plusieurs entreprises produisent maintenant un compte rendu conçu spécialement pour faire état des enjeux ESG. Vous trouverez aussi d'autres ressources utiles en ligne, comme l'Association pour l'investissement responsable du Canada, les Principes pour l'investissement responsable (PRI) des Nations Unies, ainsi que le Sustainability Accounting Standards Board (SASB).

Q. À qui s'adresse l'investissement responsable?

R. À mon avis, tous les investisseurs devraient tenir compte des critères ESG. Auparavant, le bénéfice était le facteur principal pour évaluer la valeur d'une entreprise, mais nous savons maintenant que les facteurs non financiers occupent une proportion de plus en plus importante. Ce changement est peut-être attribuable à l'Internet et aux réseaux sociaux, puisque les réactions rapides du public peuvent avoir une influence sur le prix des actions. Nous devons cependant garder à l'esprit que nous ne pouvons pas mesurer facilement les facteurs non financiers (dont les possibilités et risques liés aux critères ESG). Les investisseurs doivent donc consacrer du temps à la recherche et consulter des personnes bien informées pour se familiariser avec le domaine, mais les investisseurs responsables s'accordent pour dire que ces efforts valent grandement la peine. ■

Melanie Adams est vice-présidente et chef, Gouvernance et investissement responsable, chez RBC Gestion mondiale d'actifs Inc.





Qu'est-ce qui fait monter ou baisser les prix des actions?

Pour faire vos premiers pas dans l'univers des placements, familiarisez-vous avec l'achat et la fluctuation des titres.

PAR KAREN JOHNSON PHOTOGRAPHIES PAR MICHAEL ALBERSTAT

Toute personne qui commence à investir se pose des questions sur le marché boursier. La plupart des Canadiens admettent même qu'ils ne comprennent pas du tout certains aspects des finances.

Le sujet des actions est très vaste. Pourquoi les gens investissent-ils en bourse? Qu'est-ce qui fait monter ou baisser les cours, c'est-à-dire les prix? Tout d'abord,

sachez que les actions – qu'on appelle aussi titres ou parts – se répartissent généralement en deux catégories : **ordinaires et privilégiées**.

Les actions ordinaires sont les plus courantes. Elles sont habituellement assorties de droits de vote (le plus souvent à raison d'un vote par action) qui donnent aux détenteurs un pouvoir de décision sur la société. Par exemple, les actionnaires peuvent élire les membres

du conseil d'administration. Ensuite, ce dernier pourra embaucher ou congédier le ou la PDG et déterminer le montant du bénéfice distribué aux actionnaires. Quant aux **actions privilégiées**, elles ne procurent pas de droits de vote, mais prévoient le versement d'un dividende fixe.

Évidemment, les investisseurs achètent des actions entre autres pour faire de l'argent. Le bénéfice peut prendre la forme :

- de dividendes,
- de gains en capital.

Lorsque vous achetez une action, vous obtenez en fait une participation dans une entreprise. Votre participation vous donne droit à une part relative du bénéfice – ou des pertes – de la société.

Pourquoi les prix des actions fluctuent-ils?

Dans sa forme la plus simple, le marché est **une enchère** dont les cours varient en fonction de l'offre et de la demande. Si le nombre d'acheteurs est plus élevé que celui des vendeurs, les prix risquent d'augmenter, et vice versa.

Quand les investisseurs sont optimistes et se sentent en confiance par rapport au marché boursier, ils achètent plus d'actions et font grimper les prix. Par contre, lorsqu'ils sont pessimistes et éprouvent une certaine réticence face à la Bourse, ils vendent leurs parts, ce qui diminue la valeur des titres. Dans le premier cas, nous avons affaire à un marché haussier; dans le second, à un marché baissier.

Essayer de prédire la demande est difficile. Celle-ci peut augmenter ou chuter en fonction de nombreux facteurs, dont voici les trois principaux.

NOUVELLES DE LA SOCIÉTÉ

Vous en avez déjà été témoin. Une société annonce un nouveau produit prometteur et le prix de ses actions bondit. Si au contraire, l'entreprise rapporte une atteinte à sa cybersécurité, ses cours risquent de s'effondrer. Les nouvelles qui concernent des mises à pied, une fusion, une acquisition, des changements au sein de la direction, ou une fraude peuvent toutes avoir des effets sur les valeurs boursières.

NOUVELLES DU SECTEUR

Une bonne nouvelle entraîne parfois des répercussions sur l'ensemble d'un secteur d'activité. Par exemple, lorsqu'un constructeur automobile prévoit une forte hausse de la demande de voitures, le prix des actions des entre-

prises concurrentes peut aussi augmenter. Certaines annonces d'une société peuvent avoir une incidence positive sur d'autres biens à la consommation ou détaillants, particulièrement si elles indiquent une croissance économique en général.

Par contre, les mauvaises nouvelles peuvent produire l'effet contraire.

NOUVELLES ÉCONOMIQUES

Quand l'économie va bien et entraîne la création d'emplois et une plus grande consommation de biens et de services, la demande d'actions augmente également, puisque les investisseurs s'attendent à ce que les sociétés réalisent un bénéfice plus élevé. À l'inverse, lorsque l'économie ralentit ou se porte mal, les cours boursiers ont tendance à stagner ou à diminuer en prévision de la baisse des profits.



Un marché du travail sain et une forte croissance du produit intérieur brut peuvent augmenter le revenu des consommateurs, ce qui peut s'avérer positif pour les actions. Toutefois, cette situation peut aussi entraîner une hausse des prix de détail, puisque la demande de biens devient plus forte. Une telle inflation risque de nuire aux ventes et aux bénéfices, notamment lorsqu'elle fait grimper les taux d'intérêt. Les actionnaires ont donc avantage à surveiller le contexte économique et à analyser ses données afin de déceler les signes de son évolution.

En résumé, une multitude de facteurs peuvent modifier le prix des actions. Heureusement, les investisseurs aiment déchiffrer les énigmes. ■



Rendez-vous à [rbc.com/academiedesplacements](https://www.rbc.com/academiedesplacements) pour continuer d'approfondir vos connaissances sur les placements.



Faites des recherches comme les experts

Étudier les sociétés avant d'investir n'est pas forcément difficile, et vous pouvez en tirer grandement parti.

PAR **REGAN RAY**

Avant d'ajouter un placement à votre portefeuille, vous avez intérêt à examiner vos options, comme vous le feriez pour tout achat d'envergure. Heureusement, pour en savoir plus sur une entreprise, vous n'avez pas besoin d'éplucher tous ses états financiers des dernières décennies. En utilisant les bonnes ressources, vous pouvez faire vos propres recherches afin d'investir avec confiance. Voici quelques stratégies simples pour y arriver.

ALLEZ DIRECTEMENT À LA SOURCE

Comme pour toute expérience d'achat, le [site Web d'une entreprise](#) peut être une excellente source d'information. La plupart des sociétés cotées en bourse consacrent une section de leur site aux investisseurs. Vous y trouverez

des rapports financiers, des documents relatifs à la gouvernance, la biographie des dirigeants, des renseignements sur le conseil d'administration, ainsi que d'autres ressources utiles. La page sur les actualités peut aussi vous permettre de confirmer une annonce que vous avez lue ailleurs au sujet de l'entreprise.

TROUVEZ DES SOURCES SECONDAIRES DE CONFIANCE

Si, comme bien des gens, vous avez besoin d'aide pour transformer le jargon d'entreprise en information utile, de nombreux experts peuvent vous assister, dont les analystes boursiers. Ces spécialistes examinent la situation des sociétés ouvertes et rédigent des rapports détaillés sur les données et prévisions financières, les

fluctuations du cours des actions, les décisions de gestion, la répartition du capital, et l'évolution du secteur. Les experts publient aussi des recherches pour fournir un aperçu de certaines entreprises ou industries et pour partager leur point de vue sur des événements récents, comme une acquisition ou une restructuration de la direction.

Les entreprises affichent souvent dans la section de leur site Web destinée aux investisseurs la liste des analystes qui couvrent leurs activités. Certains cabinets indépendants publient aussi sur Internet des recherches sur les actions, tandis que de nombreuses plateformes de courtage en ligne offrent des rapports d'analyse comme services à valeur ajoutée. La plupart des sites Web qui présentent des cotes boursières compilent également des prévisions de bénéfices et des recommandations d'achat ou de vente de titres faites par des analystes.

Comme les rapports des analystes peuvent être très détaillés, essayez de trouver des articles de synthèse pour obtenir l'information pertinente. Par exemple, les publications des journalistes, chroniqueurs et blogueurs du domaine des affaires peuvent être utiles aux investisseurs. Les observateurs du marché (ceux qui sont dignes de confiance) peuvent aussi constituer des

ressources précieuses et vous inciter à réfléchir à vos options, mais prenez tout de même le temps de comprendre le point de vue des experts. Mettez la main à la pâte : lisez, remettez les choses en question et vérifiez les faits afin d'établir la fiabilité de vos sources. Vous avez aussi avantage à explorer plusieurs points de vue; la perspective d'une même situation peut varier considérablement d'une personne à l'autre.

ÉTUDIEZ LE COURS DES ACTIONS

Une grande partie des données qui vous permettront de prendre des décisions éclairées se trouve évidemment dans les valeurs boursières affichées en temps réel sur Internet. Toutefois, la quantité de renseignements peut être accablante, surtout si vous n'êtes pas familier ou familière avec les termes du domaine. Mettez vos connaissances à jour en consultant le glossaire ci-dessous.

En conclusion, les renseignements fournis par les experts, par le cours des actions ou par la société elle-même peuvent être utiles à tout moment, mais le sont particulièrement lorsque vous commencez à faire des recherches sur une entreprise. Il n'y a **pas de méthode miracle**, mais ce que vous en retirez vaut largement le temps investi. ■

PETIT GLOSSAIRE DU MARCHÉ BOURSIER

Voici les termes à maîtriser pour mettre à profit vos talents d'analyste.

■ **Dernier cours :**

Comme vous pouvez le deviner, il s'agit du prix des actions à la dernière opération. Portez attention à l'heure indiquée; l'information pourrait être fournie en temps réel ou différée d'une vingtaine de minutes.

■ **Fermeture**

précédente : Cette donnée correspond au prix enregistré à la fermeture de la séance de bourse (journée de

bourse) précédente.

Elle vous aide à déterminer si le cours de l'action est en hausse ou en baisse dans la session courante.

■ **Haut et bas sur**

52 semaines : Il s'agit du cours (ou prix) le plus élevé et du cours le plus bas qu'une action a atteints pendant les 52 semaines précédentes. Cette information peut vous donner une idée de la volatilité du titre durant la dernière année.

■ **Cours acheteur/**

vendeur : Le cours acheteur est le prix maximal que les acheteurs sont prêts à

payer pour une action, tandis que le cours vendeur est le prix le plus bas que les vendeurs sont prêts à accepter. La différence entre les deux montants se nomme l'écart acheteur-vendeur.

■ **Volume :** Les indices boursiers fournissent le volume d'actions (le nombre total d'actions) négociées pendant la journée en cours, ainsi qu'un volume moyen aux fins de comparaison. Tout comme l'écart acheteur-vendeur, ces données vous renseignent sur la liquidité d'une action, c'est-à-dire la facilité

avec laquelle vous pouvez acheter ou vendre ce titre.

■ **Capitalisation boursière :** Ce terme désigne la valeur totale des actions d'une entreprise, donc sa taille.

■ **Dividende :** Cette donnée correspond au montant qu'une société paie en dividendes, s'il y a lieu. Vous pouvez aussi voir les dates précises des versements, la fréquence (généralement mensuelle ou trimestrielle) et le taux de rendement. ■



Réponses à vos questions sur les placements

À Rome, vous trouverez les meilleurs gelatos et pizzas si vous parlez italien. Les investisseurs – débutants ou expérimentés – peuvent appliquer le même principe en enrichissant leurs connaissances sur les placements.

1 QU'EST-CE QUE LA RÈGLE DE 72?

La **règle de 72** consiste tout simplement en une formule mathématique qui permet d'estimer le temps requis pour doubler la valeur d'un placement. Vous n'avez qu'à diviser le nombre 72 par le rendement annuel prévu. Le résultat obtenu correspond au nombre d'années nécessaires pour doubler l'argent investi. Gardez à l'esprit que la règle de 72 n'est pas un calcul exact, mais bien une approximation.

COMPILÉES PAR
JUDY MCKINNON

ILLUSTRATIONS PAR
SALINI PERERA

2 QUE SONT LES INTÉRÊTS COMPOSÉS?

Nous pourrions les définir comme « les intérêts de vos intérêts ». En effet, lorsque vous accumulez des intérêts sur votre épargne initiale (les intérêts simples) et que vous les réinvestissez, vous générez des **intérêts composés** sur le nouveau montant total – la valeur initiale, plus les intérêts.



3 QUELS PLACEMENTS PUIS-JE DÉTENIR DANS MON REER?

Votre régime enregistré d'épargne-retraite (**REER**) peut comprendre différents placements admissibles, comme des actions, des obligations, des options, des fonds communs, des fonds négociés en bourse (FNB), des bons du Trésor et des certificats de placement garanti (CPG).

Le gouvernement du Canada fixe le plafond des cotisations au REER. Le maximum admissible correspond à 18 % de votre revenu de l'année précédente, moins tout facteur d'équivalence, jusqu'à concurrence du plafond autorisé pour la période d'imposition en cause. Vous pouvez ouvrir un REER à n'importe quel âge, jusqu'à la fin de l'année de votre 71^e anniversaire. Vos placements fructifient à l'abri de l'impôt jusqu'au moment où vous les retirez sous forme de revenu de retraite.



4 QUE SONT LES ACHATS PÉRIODIQUES PAR SOMMES FIXES?

Cette méthode consiste à investir la **même somme d'argent à intervalles réguliers** (p. ex., aux deux semaines, chaque mois ou chaque trimestre), peu importe les cours actuels du marché. Au lieu de placer le montant total d'un seul coup, vous avez recours à des achats périodiques fixes dont l'objectif est de réduire le risque en évitant d'avoir à deviner le « moment parfait » du marché. Ainsi, en investissant parfois plus, parfois moins pour vos actions, vous tentez d'obtenir une moyenne au bout du compte (qui sera idéalement inférieure à ce que vous auriez payé en achetant tous les titres au même prix). À noter : les commissions peuvent s'accumuler avec des achats fréquents, ce qui peut affecter le rendement global.



5 QU'EST-CE QU'UN RACHAT D' ACTIONS?

Le **rachat** consiste à acquérir ses propres actions sur le marché. Les sociétés utilisent cette méthode pour remettre de l'argent à leurs actionnaires (un autre moyen serait de verser des dividendes). Cette mesure peut envoyer des signaux contradictoires sur le marché et avoir des effets imprévisibles sur le prix des titres. Elle peut être interprétée comme un vote de confiance de la direction (parce qu'elle démontre que

l'entreprise est financièrement solide et n'a pas besoin d'actions supplémentaires), mais peut aussi être considérée comme une mauvaise utilisation des liquidités, ou comme une indication que les possibilités de croissance ne suffisent pas à générer de l'argent. Si la société contracte un emprunt pour racheter ses titres, sa cote de crédit risque de baisser, ce qui rendrait l'exploitation des activités plus coûteuse.

6 QU'EST-CE QUE LA COMPOSITION DES ACTIFS?

Ce terme désigne la combinaison des placements dans un portefeuille. La **composition** dépend du profil des investisseurs, de leur tolérance au risque, de leurs objectifs de placement et de leur horizon temporel. Elle comprend généralement trois grandes catégories d'actifs :

- Les actions, qui ont tendance à offrir le meilleur potentiel de croissance à long terme et peuvent vous aider à contrer l'inflation, mais qui comportent aussi plus de risques;
- Les titres à revenu fixe (les obligations, certains CPG, etc.), qui peuvent vous aider à préserver votre capital et à toucher un revenu régulier;
- Les liquidités et équivalents de trésorerie, qui offrent une certaine sécurité, mais aussi les liquidités nécessaires pour profiter des occasions qui se présentent.



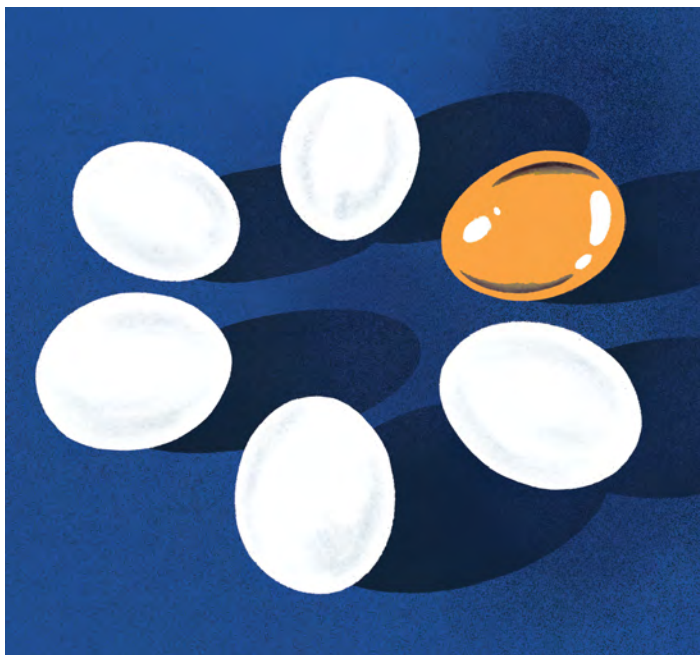
7 QUE RÉVÈLE LE RATIO COURS-BÉNÉFICE D'UNE ACTION?

Le ratio cours-bénéfice (**ratio C/B**) est l'une des mesures les plus courantes pour évaluer les titres sur le marché; il compare le prix des actions d'une entreprise à son bénéfice. En termes simples, il permet de déterminer si une action est surévaluée ou sous-évaluée.

En théorie, si le ratio C/B est élevé, les investisseurs prévoient une plus forte croissance et seraient donc disposés à payer plus par action; s'il est faible, le titre est peut-être sous-évalué ou le marché s'attend à un rendement limité.

Ce coefficient devient plus pertinent lorsque nous pouvons le comparer à d'autres éléments utiles, par exemple :

- Les ratios C/B d'autres sociétés du même secteur (pour comparer des pommes avec des pommes);
- Le ratio C/B de l'ensemble d'un marché (comme l'indice S&P 500);
- Le ratio C/B de l'entreprise à différents moments de son histoire (comme indiqué dans les cotes boursières détaillées).



8 QUELS PLACEMENTS PUIS-JE DÉTENIR DANS MON CELI?

Grosso modo, vous pouvez avoir les mêmes types de placements dans un compte d'épargne libre d'impôt (**CELI**) que dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Malgré son nom, le CELI ressemble plus à un compte de placement qu'à un compte d'épargne. Il peut accueillir divers placements, comme des espèces, des CPG, des obligations, des FNB, des fonds communs et des options. Voici les deux principaux points à considérer au moment de faire votre choix :

- L'Agence du revenu du Canada autorise seulement certains placements dans un CELI. Si un titre est coté sur au moins une bourse de valeur désignée (selon le ministère des Finances du Canada), ce placement sera généralement admissible.
- Si votre investissement vous rapporte des dividendes en devises étrangères, sachez que plusieurs pays, dont les États-Unis, appliquent une retenue d'impôt de non-résidents aux dividendes et aux intérêts, ce qui pourrait diminuer votre rendement.



Allez à rbc.com/academiedesplacements

pour continuer d'approfondir vos connaissances sur les placements.

Testez votre QI en placements

Répondez aux questions suivantes pour évaluer votre savoir et vous situer en tant qu'investisseurs.



1. En général, si les taux d'intérêt augmentent, les prix des obligations...

- a) Diminuent
- b) Augmentent
- c) Ne sont pas touchés

2. Comment appelle-t-on les investisseurs qui recherchent à la fois une croissance du capital et un revenu?

- a) Investisseurs en quête d'équilibre
- b) Investisseurs opportunistes
- c) Investisseurs axés sur la croissance
- d) Toutes ces réponses. Qui ne recherche pas à la fois une croissance du capital et un revenu?

3. Que signifie le sigle ISR?

- a) Investissement systématiquement réfléchi
- b) Investissement socialement responsable
- c) Investissement systématiquement responsable
- d) Investissement socialement réfléchi

4. Quel type de compte ne vous permet pas de verser des cotisations?

- a) REEE
- b) REER
- c) FERR
- d) CELI

5. La saison des résultats permet principalement :

- a) Aux sociétés de diffuser leurs communiqués de presse
- b) Aux sociétés ouvertes de publier trimestriellement leurs états financiers conformément aux exigences de l'organisme de réglementation
- c) Aux investisseurs de connaître le rendement de leur portefeuille
- d) Au public d'effectuer de la recherche sur une société

6. Choisissez la meilleure définition de l'analyse fondamentale :

- a) Méthode qui sert à distinguer les placements importants de ceux qui ne le sont pas
- b) Méthode qui sert à analyser l'évolution historique du cours des actions d'une société
- c) Méthode qui sert à comprendre une société pour déterminer la valeur de ses actions
- d) Méthode d'évaluation qui vise uniquement les sociétés fondamentales inscrites à une bourse donnée

7. Dans le monde de la finance, qu'est-ce qu'un investissement?

- a) Un article coûteux
- b) Un article utile pour lequel vous économisez, comme

une nouvelle voiture

- c) Un actif que vous achetez en espérant que sa valeur augmentera
- d) Un actif à très court terme dont la croissance est garantie

8. Pour recevoir un dividende, vous devez :

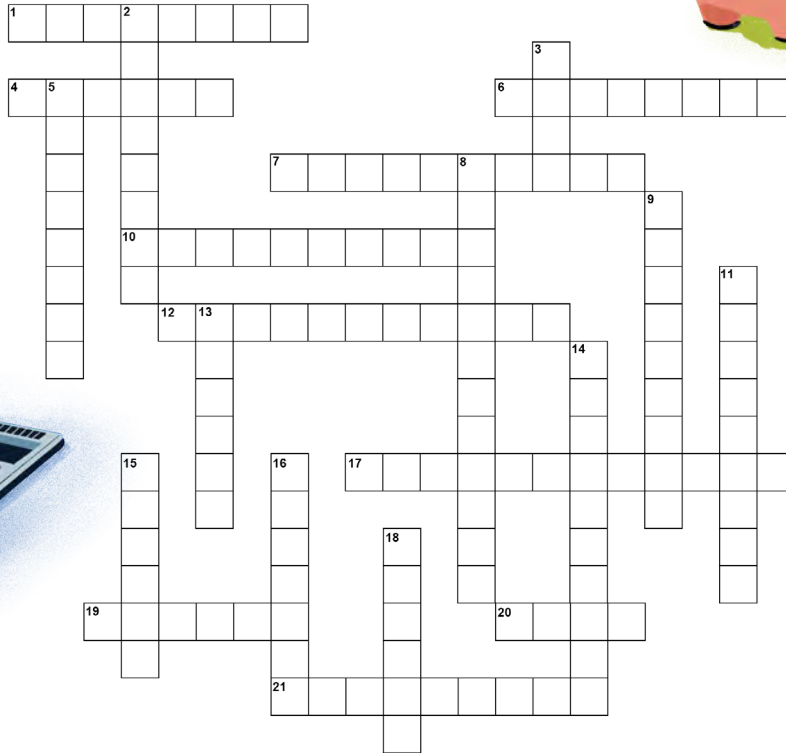
- a) Détenir l'action à la date de clôture des registres
- b) Acheter l'action à la date ex-dividende
- c) Acheter l'action à la date de clôture des registres
- d) Détenir au moins 100 actions

9. Si vous achetez une option d'achat...

- a) Vous ne pouvez rien faire
- b) Vous avez l'obligation de vendre l'action au prix de levée de l'option
- c) Vous avez le droit, mais non l'obligation, de vendre l'action au prix de levée de l'option
- d) Vous avez le droit, mais non l'obligation, d'acheter l'action au prix de levée de l'option

10. Qu'est-ce qu'un « événement cygne noir » ?

- a) Le moment où l'oiseau rare s'éteint
- b) Un ballet prodigieux
- c) Un événement inhabituel et quasiment imprévisible qui a des répercussions importantes dans le monde
- d) Le titre d'un livre du spécialiste financier Nassim Nicholas Taleb



HORIZONTALLEMENT : 1. HAUSSEUR; 4. ACTION; 6. BAISSIER; 7. APPRÉCIANT; 10. OBLIGATION; 12. DIVERSIFIÉ; 17. LISTE DE COTES; 19. RACHAT; 20. BÉTA; 21. LIQUIDITÉ.
VERTICALEMENT : 2. SCISSION; 3. PAPE; 5. COMPOSÉS; 8. CONFIRMATION; 9. INFLATION; 11. DIVIDENDE; 13. INDICE; 14. ENREGISTRÉ; 15. GRAHAM; 16. CAPITAL; 18. RISQUE.

Horizontalement

1. Qualifie un marché dont les actions montent continuellement.
4. Titre de **participation** dans une société.
6. Qualifie un marché dont les prix tendent vers le bas.
7. Quand vos placements augmentent de valeur, ils s'... (indice : affectionner).
10. Titre de créance émis par une société ou un gouvernement (indice : une _____ d'épargne).
12. Ce que les investisseurs peuvent faire pour **diminuer le risque** (indice : ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier).
17. Un moyen de **surveiller** vos placements (indice : une liste presque aussi utile qu'une liste d'épicerie).
19. Moyen pris par une société pour **réduire** le nombre de ses actions.
20. Indique la **volatilité** d'une action sur le marché (indice : lettre de l'alphabet grec).
21. Caractéristique d'un actif facile à vendre ou à acheter (indice : H₂O).

Verticalement

2. Quand une société crée une **structure distincte** (indice : contraire de fusion).
3. Acronyme qui désigne **l'introduction d'un titre** en bourse (indice : souverain pontife).
5. Un synonyme d'intérêts **capitalisés** (les intérêts...).
8. Corroboration.
9. Hausse de l'indice des **prix à la consommation**.
11. Partie du bénéfice qu'une société remet à ses actionnaires.
13. Le Dow Jones en est un.
14. Les REER et REEE sont des exemples de ce **type** de placement.
15. L'instigateur des placements axés sur la valeur (indice : biscuit).
16. Ce que vous obtenez lorsque vous réalisez un profit (gains en...).
18. Ce que les investisseurs souhaitent habituellement **réduire**.



« Je crois qu'avec de la détermination, toute personne peut prendre en main son avenir financier. »

Vers la réussite

Plusieurs personnes se reconnaîtront sûrement dans ma première leçon de détermination : lorsque j'ai fait mes premiers pas sur la glace. Mes parents immigrants d'origine coréenne ont mis un certain temps à découvrir le hockey, mais dès lors, ils voulaient vraiment que leur fils canadien de première génération pratique ce sport. J'avais environ dix ans à l'époque et cet apprentissage n'a pas été facile. Dans le vestiaire, ma mère et moi ne savions pas comment enfiler l'équipement; heureusement, l'aimable père d'un autre joueur nous a donné un coup de main. Je me souviens que je m'agrippais aux bandes de la patinoire et regardais mes coéquipiers défiler sans effort près de moi. J'ai mis du temps à y arriver, mais avec de la ténacité, un meilleur équipement (dont le fameux bâton Sher-Wood 5030), de nombreux camps d'été de hockey et beaucoup d'heures de glace, j'ai réussi à jouer au niveau compétitif jusqu'à mes 17 ans, puis de façon récréative pendant plusieurs autres années, jusqu'à ce que mon dos ne me le permette plus. Encore aujourd'hui, j'adore ce sport.

Ce désir de persévérer et d'apprendre m'a aidé dans différents domaines de la vie, y compris les placements. J'ai toujours été un investisseur autonome passionné, et ma carrière en tant que gestionnaire de portefeuille institutionnel et analyste de recherche sur les actions m'a permis d'acquérir l'expérience pratique nécessaire. Mais je crois qu'avec de la détermination, toute personne peut prendre en main son avenir financier.

Heureusement, si vous souhaitez investir, vous pouvez compter sur l'appui de plusieurs ressources et experts. Un partenaire de confiance comme RBC Placements en Direct peut vous aider à atteindre vos objectifs de placement. Nous nous efforçons quotidiennement d'offrir des outils financiers de pointe. Nos plus récentes améliorations incluent la diffusion des cotes boursières en temps réel en continu pour tous, l'ouverture de comptes en ligne sans papier et **l'Académie des placements**, une plateforme de contenu informatif pour les investisseurs. Nous proposerons aussi une toute nouvelle expérience mobile en 2020. Ce n'est pas étonnant que nos clients affirment que le site de **RBC Placements en Direct** est l'un des meilleurs endroits où se renseigner.

Tandis que nous entrons dans une nouvelle décennie, RBC Placements en Direct continue de miser sur ses **30 années** d'innovation, toujours avec l'engagement d'offrir aux Canadiens la meilleure expérience d'investissement qui soit.

J'ai hâte de voir ce que réservent les 30 prochaines années pour chacun et chacune d'entre nous!
— John Bai, président et chef de la direction,
RBC Placements en Direct

RBC Placements en Direct



La NOUVELLE expérience mobile¹ de RBC Placements en Direct arrive bientôt!

Négociez et suivez plus facilement vos placements, où que vous soyez².

¹ L'appli Mobile RBC est exploitée par Banque Royale du Canada, RBC Placements en Direct Inc. et RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

² Les produits, services et titres mentionnés dans le cadre de tout service automatisé de RBC Placements en Direct sont offerts uniquement dans les territoires où la loi autorise leur mise en vente. Si vous n'êtes pas actuellement résident du Canada, vous ne devez pas accéder à l'information accessible dans le cadre de tout services automatisés de RBC Placements en Direct.





Trouvez votre prochaine idée de placement

Ayez accès à :

La recherche et les commentaires d'experts sur le marché

Les cours des actions et FNB en temps réel et en continu¹, sans frais

L'Académie des placements, pour les réponses à vos questions

Pour en savoir plus, allez à rbcplacementsendirect.com

¹ Tous les clients ont accès aux cotes en continu en temps réel d'actions et de FNB. Les cotes en continu en temps réel pour les options et les titres négociés hors bourse sont aussi accessibles aux clients du Cercle Royal et aux investisseurs actifs dès qu'ils acceptent les modalités de toutes les conventions boursières du site de placements en ligne de RBC Placements en Direct.