

2018  
OCTOBRE  
#123

# PREMIER PLAN



**Nicolas Morvan,**  
Directeur Général

## ÉDITO

### **VENDRE AU SON DU VIOLON, VRAIMENT ?**

Qui parmi nous n'a jamais entendu le vieil adage boursier «Acheter au son du canon, vendre au son du violon» ? Cette maxime bien connue sert souvent de guide aux investisseurs pour savoir vendre par temps calme (prendre ses gains après une période de hausse et ne pas risquer le retournement) et savoir acheter en période de trouble (jouer le rebond).

En soi, ces repères sont de bons réflexes. Ils évitent un comportement «moutonnier», consistant à agir à contretemps. En revanche, même chez les investisseurs ayant intégré ce point, il demeure un biais psychologique : celui de vendre trop rapidement leurs positions gagnantes et trop tard leurs positions perdantes. Or, cela se saurait depuis longtemps si des canons et des violons (ou des clairons selon les sources) donnaient le tempo sur les marchés actions...

Pourtant, de nombreuses informations sont disponibles sur le marché. L'analyse fondamentale pure permet d'évaluer le potentiel de croissance d'une entreprise, les risques de son marché, l'évaluation de ses forces et faiblesses vis-à-vis de ses comparables, etc... Toutefois, les marchés ne sont pas toujours le reflet de la valeur intrinsèque d'une entreprise. Un certain nombre de facteurs exogènes viennent affecter l'offre et la demande sur une action donnée, qui peut alors présenter un prix décorrélé de sa valeur supposée réelle. En complément, l'analyse quantitative et technique permet d'observer les flux de marché et d'identifier des tendances et l'analyse extra-financière vient également depuis quelques années compléter l'analyse financière pour affiner les perspectives.

Néanmoins, ces signaux, même largement partagés, ne sont pas toujours interprétés de la même façon par le marché. Chaque investisseur est unique, avec ses propres émotions, sa propre expérience et ses propres objectifs. La finance comportementale, apparue au début des années 2000, s'inscrit en rupture avec la théorie financière classique qui repose sur la notion d'investisseur rationnel. Elle vise à s'affranchir des biais comportementaux pour tenter de percevoir les tendances de fond de chaque valeur et ainsi optimiser les performances : il s'agit d'essayer de profiter dans la durée des périodes de croissance (ne pas vendre si la tendance reste haussière) et, à l'inverse, de savoir couper certaines positions en tendance baissière... y compris en matérialisant des moins-values.

Avec l'application B\*fi, développée par B\*capital, chacun d'entre vous a désormais la possibilité de mieux connaître son profil investisseur et découvrir la finance comportementale. Je vous invite à faire l'expérience, pour mieux appréhender les bruits du marché !

**« MIEUX CONNAÎTRE  
SON PROFIL  
INVESTISSEUR  
ET DÉCOUVRIR  
LA FINANCE  
COMPORTEMENTALE »**