

## La maîtrise de soi, l'alliée d'une saine gestion du patrimoine



PAR DAVID LEMIEUX

Vice-président et directeur général,  
Valeurs mobilières Desjardins

**Avez-vous déjà pris une décision sur le coup d'émotions comme la peur ou l'euphorie, ou effectué un achat important en faisant peu de recherches? Vous n'êtes pas un cas isolé : les émotions et les raccourcis de pensée jouent un rôle central dans la prise de décision. C'est ce qu'on appelle les « biais cognitifs et émotionnels ».**

Personne n'est à l'abri de ces biais, parce qu'ils sont la plupart du temps inconscients et qu'ils sont acquis depuis longtemps, en raison de notre environnement ou de notre éducation.



Cela dit, les décisions influencées par les émotions ou les raccourcis de pensée peuvent entraîner de lourdes conséquences, notamment lorsqu'elles concernent la gestion de votre patrimoine. Investir une somme importante en bourse ou planifier le transfert de votre patrimoine à vos héritiers doit être fait de manière éclairée.

### Les biais et la gestion de patrimoine

L'actualité et les événements de vie peuvent provoquer des réactions émotionnelles excessives qui influencent la manière d'aborder sa situation financière. En outre, les émotions, même positives, peuvent renforcer certains biais cognitifs.

Parmi les biais les plus fréquents, on retrouve les suivants :

**Biais d'aversion pour la perte** Il pousse les investisseurs à éviter les pertes plutôt qu'à chercher des gains équivalents. Exemples :

- vendre des actions hâtivement, même si les éléments fondamentaux de l'entreprise sont encore solides, pour éviter la douleur d'une perte potentielle;
- continuer à injecter des sommes dans un projet qui ne nous plaît plus, simplement pour éviter le sentiment de perdre l'argent déjà investi;
- privilégier les investissements à faible rendement, mais perçus comme sûrs, plutôt que ceux à plus haut rendement, mais un peu plus risqués.

**Biais de confirmation** Il amène les personnes à rechercher des informations qui confirment leurs croyances et à ignorer celles qui les contredisent. Exemples :

- accorder un poids important aux analyses qui soutiennent son point de vue, tout en minimisant les informations qui le contredisent;
- se fier à un nombre restreint de sources qui convergent toutes vers la même école de pensée.

**Biais de statu quo** Les personnes maintiennent leur situation actuelle plutôt que de prendre des décisions qui entraîneraient des changements. Exemples :

- ne pas mettre son testament à jour malgré des changements importants dans sa situation familiale (ex. : naissance, séparation, décès), ce qui peut entraîner des conséquences successorales contraires à ses volontés réelles;
- repousser la planification du transfert d'une entreprise à un membre de la famille pour éviter des discussions inconfortables, ce qui peut compromettre la pérennité de l'organisation et exposer les héritiers à des conflits.

### Déjouez les pièges avec l'aide de votre gestionnaire de patrimoine

Comme l'a dit Jonatan Mårtensson, « **les émotions sont comme des vagues, nous ne pouvons pas les empêcher de venir, mais nous pouvons choisir celles sur lesquelles surfer.** » Votre gestionnaire de patrimoine est un guide qui peut vous permettre de *surfer* sur les bonnes vagues.

Il reste concentré sur votre plan de gestion de patrimoine, s'appuie sur des indicateurs objectifs et prend des décisions basées sur des données, ce qui en fait un allié précieux quant à la maîtrise de vos émotions et de vos biais. Il peut également faire appel à des spécialistes des domaines juridique et fiscal pour vous offrir un accompagnement approfondi. Ainsi, vous maximisez vos chances de succès à long terme.

Dans ce bulletin, nous abordons les aspects humains et émotifs du transfert d'entreprise, de l'investissement et de la transition entre la vie professionnelle et la retraite.

Bonne lecture!

### Dans cette édition :

#### RETRAITE

### Transition vers la retraite : se protéger des idées préconçues

Le passage à la retraite est une étape chargée en émotions! Découvrez comment une bonne planification et un accompagnement adéquat peuvent contribuer à une transition sereine.

#### INVESTISSEMENT

### L'art de danser avec la volatilité

La volatilité est le reflet vivant des marchés : elle traduit leurs émotions, leurs doutes, leurs élans. Il est possible de l'appivoiser, de la comprendre... et même d'en tirer parti, plutôt que de la craindre. Voyez comment transformer l'incertitude en occasions favorables!

#### ENTREPRENEUR

### Transfert d'entreprise – générateur d'émotions fortes

Transférer son entreprise, c'est tourner une page d'un livre que l'on a écrit avec passion, persévérance et sacrifices. C'est bien plus qu'une transaction : c'est une transmission de valeurs, de rêves et d'histoires. Voyez comment préparer ce moment charnière avec lucidité, confiance et sérénité!



# L'art de danser avec la volatilité



PAR MICHEL DOUCET

Vice-président, stratège d'investissement et gestionnaire de portefeuille

*La volatilité fait partie du voyage : mieux vaut l'apprivoiser que la fuir.*

## Un phénomène normal qui fait vaciller les marchés

On parle souvent de la volatilité comme si elle était un danger à éviter, alors qu'en réalité, il s'agit d'une composante naturelle des marchés financiers. Elle est influencée par l'actualité économique ou politique, les résultats financiers des entreprises, ou encore les réactions des investisseurs. Par exemple, la peur d'une récession ou l'euphorie autour d'une nouvelle technologie peut entraîner des mouvements erratiques à la hausse ou à la baisse. Pour suivre ce niveau d'agitation, il existe un outil bien connu : le VIX. Il mesure la volatilité de l'indice S&P 500 sur les 30 prochains jours et est largement utilisé comme référence mondiale pour évaluer l'humeur générale en bourse. Mesurer la volatilité ne permet pas de prédire l'avenir, mais de mieux s'y préparer.



## Comprendre la volatilité pour ne plus la craindre

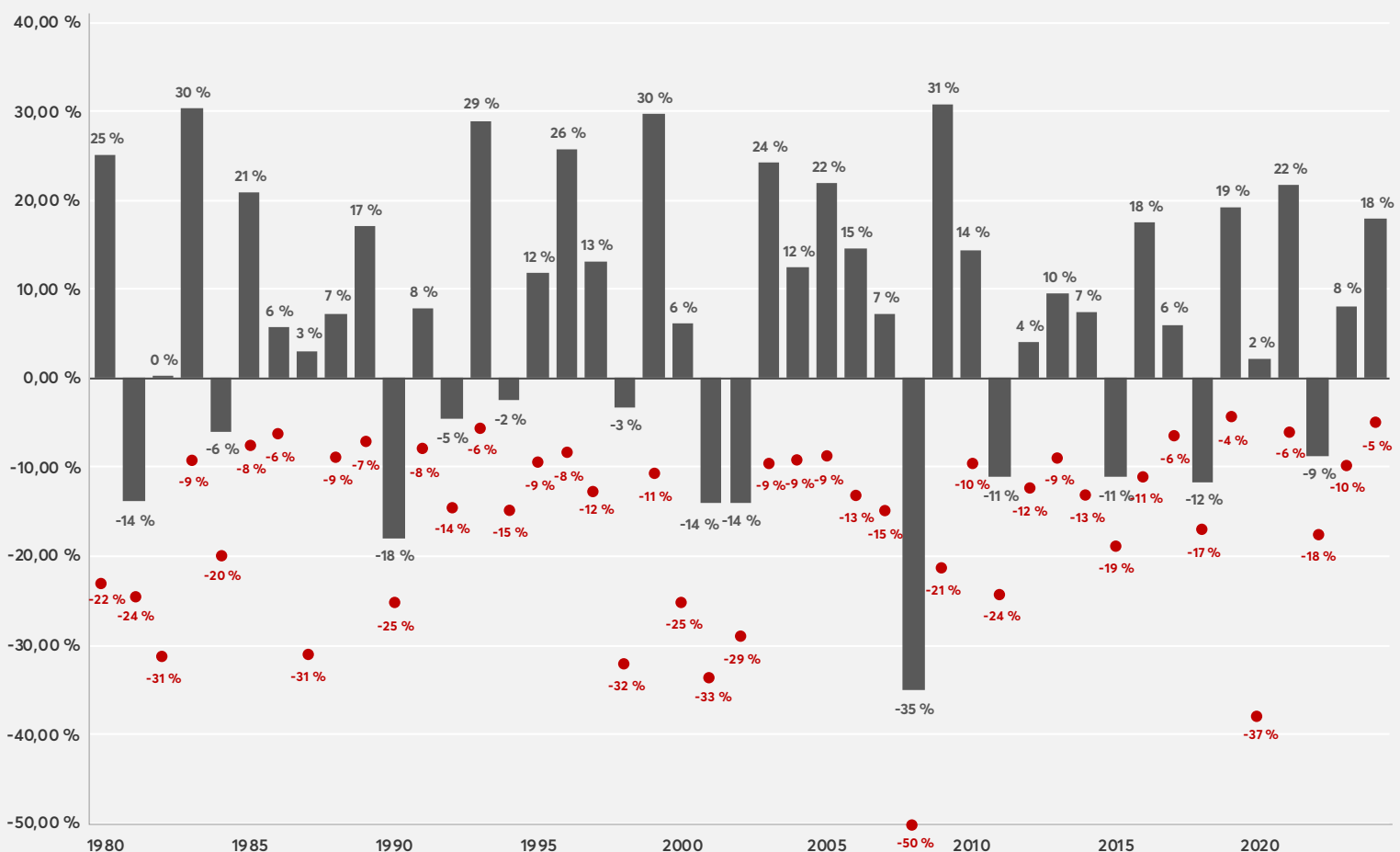
Il est possible de tirer parti de la volatilité plutôt que de la redouter. Prenons un peu de recul avec quelques données historiques. Depuis 1980, le S&P 500, indice phare de la bourse américaine, connaît en moyenne une baisse de 14,1 % en cours d'année. Malgré cela, il a terminé 34 années sur 45 en hausse<sup>1</sup>. Le marché canadien, représenté par le S&P/TSX, a vécu des variations similaires, clôturant 32 années sur 45 positivement (voir le graphique ci-dessous).

Ces chiffres nous rappellent que les baisses erratiques en bourse ne se traduisent pas forcément par une perte à long terme, surtout pour la personne qui conserve ses placements.

En sachant que la volatilité est inhérente à l'investissement, on peut utiliser les périodes de turbulences pour renforcer ses positions ou rééquilibrer son portefeuille. Les investisseurs avertis pourraient voir la volatilité comme un signal à explorer, et non comme une menace. La clé : une bonne gestion des émotions, une stratégie bien définie et de la patience pour laisser le temps faire son œuvre.

## Déclins intra-annuels du TSX vs. rendements annuels

Malgré une moyenne des déclins intra-annuels de 16,1 %, les rendements annuels ont été positifs sur 32 des 45 dernières années.



Source : Desjardins Gestion de patrimoine

## Rester sur la bonne voie malgré les secousses

Comprendre la volatilité est important, mais savoir comment y réagir est tout aussi fondamental. Adapter son comportement signifie souvent résister à l'impulsivité, faire confiance à son plan financier et se rappeler que les émotions ne sont pas de bonnes conseillères en investissement. Vous entourer d'un ou d'une gestionnaire de patrimoine vous amènera à prendre du recul et à garder le cap sur l'horizon, sans céder à l'émotion.

En fin de compte, c'est lorsque vous combinerez compréhension, perspectives historiques et accompagnement professionnel que la volatilité cessera d'être une source d'inquiétude et deviendra une alliée dans la réalisation de vos objectifs financiers.

1. Source : J.P. Morgan, S&P 500 de 1980 jusqu'au 31 mars 2025

# Transfert d'entreprise – générateur d'émotions fortes



**PAR GUILLAUME LALONDE**  
Coach en transfert d'entreprise

Les liens qui unissent un entrepreneur et son entreprise sont uniques et parfois complexes. Il n'est pas rare qu'un entrepreneur se définisse par son entreprise. Être dans les affaires implique beaucoup de choses : temps, efforts, revers, succès, investissement de sa personne et de ses ressources, sacrifices, relations humaines tissées serrées et, dans certains cas, brisées. Le parcours entrepreneurial est riche en émotions et celles-ci culminent parfois lors d'un transfert, qui peut être vécu avec une grande intensité.

## 50 % des efforts consacrés aux aspects humains

Le transfert d'entreprise est une étape cruciale qui doit être planifiée et orchestrée si l'on veut maximiser ses chances de succès et assurer la pérennité de l'organisation. Selon notre expérience, les aspects légaux, fiscaux et financiers ne comptent que pour environ 25 % des efforts déployés dans le cadre du processus, alors que les aspects organisationnels (25 %) et humains (50 %), qui sont parfois négligés au moment de la planification, sont jusqu'à trois fois plus énergivores.



### Planifier, mais quoi exactement?

Notre approche en matière de transfert d'entreprise consiste essentiellement à accompagner l'entrepreneur et à l'outiller pour répondre à quatre questions fondamentales : Quand? À qui? Comment? Pourquoi?

#### QUAND?

### Le facteur temps

Un processus de transfert d'entreprise s'échelonne généralement sur deux à cinq ans. Ainsi, plus on s'y prend d'avance pour le planifier, plus on dispose d'options. Un transfert moins préparé peut nous encarcener dans des solutions qui ne sont pas optimales. Par exemple, si la santé de l'entrepreneur est défaillante, il ne pourra pas consacrer la même énergie à accompagner le releveur. Une société en exploitation qui accumule des liquidités excédentaires ou détient des biens qu'elle n'utilise pas dans le cadre de ses activités pourrait ne pas répondre aux critères permettant à l'actionnaire de bénéficier de l'exonération de gains en capital sur les actions admissibles de petite entreprise. Cette exonération peut atteindre 1 250 000 \$, ce qui correspond à une économie d'impôt d'environ 333 000 \$!

#### À QUI?

### Identifier la relève

L'entrepreneur a-t-il identifié une relève dans l'entreprise ou compte-t-il se tourner vers un tiers? Si le releveur fait partie de l'organisation, s'agit-il d'un membre de la famille? Est-il question d'un employé ou d'un groupe d'employés? Pourrait-on vendre à un fournisseur ou à un client? Veut-on présenter l'entreprise pour obtenir des lettres d'intention d'acheteurs jusqu'alors inconnus? Est-ce envisageable de vendre à un acquéreur institutionnel (fonds de pension, fonds de travailleurs, fonds d'investissement)? Chaque type d'acheteur comporte ses avantages et ses défis. Par exemple, la relève familiale peut sembler un choix facile et naturel, mais les enfants n'ont peut-être pas nécessairement la fibre entrepreneuriale. De plus, certains s'impliquent peut-être davantage que d'autres. Va-t-on affecter l'harmonie familiale en choisissant un seul successeur ou en forçant une reprise commune? Envisager de vendre à un fournisseur ou à un compétiteur peut être risqué pour les relations futures si la transaction achoppe ou si une négociation laisse un goût amer à l'une des parties. Le type de relève aura aussi une incidence sur la nature de la transaction.

#### COMMENT?

### Le cadre légal et fiscal

Selon les circonstances, l'entrepreneur peut trouver un acheteur pour ses actions de l'entreprise, ou la société peut vendre l'ensemble ou une partie de ses actifs. Comme les conséquences juridiques, fiscales et opérationnelles d'une vente d'actions ou d'actifs diffèrent considérablement, il est essentiel de vous faire accompagner par des professionnels à cet égard pour déterminer la meilleure stratégie pour votre entreprise. Ces spécialistes pourraient aussi vous conseiller de procéder à un gel successoral pour introduire graduellement ou immédiatement la relève, quelle qu'elle soit. Même si le gel successoral est plus souvent envisagé dans un contexte familial, il peut très bien convenir pour introduire un employé clé ou même un tiers dans l'organisation. Le gel, comme son nom l'indique, permet à l'entrepreneur de figer pour l'avenir la valeur accumulée sur ses actions et de transférer la croissance future à la relève. Dans un tel scénario, l'entrepreneur conserve des actions rachetables de l'entreprise et le maintien de leur valeur est tributaire des résultats de la relève. L'entrepreneur consentira-t-il plutôt un solde de prix de vente ou voudra-t-il une transaction définitive lui permettant de prendre du recul? Voudra-t-il conserver un rôle de mentor ou d'avisier technique, ou préférera-t-il couper les ponts? Chaque transfert est unique et il y a plusieurs façons de procéder.

#### POURQUOI?

### La motivation derrière le transfert

L'entrepreneur veut-il se retirer pour profiter d'une retraite méritée, ou encore pour entamer un autre projet? Est-il épuisé, désinvesti ou malade? Est-ce qu'il existe un conflit entre sa vision et celle d'un partenaire? L'entreprise doit-elle évoluer dans un sens qui ne lui convient pas? L'entrepreneur aura-t-il besoin à court terme de tout le produit de la transaction? Peut-il faire le transfert sans retirer toutes ses billes? Est-il prêt à lâcher prise et à faire confiance à d'autres personnes? Ce qui motive le transfert aura un effet sur les conseils donnés pour assurer une transaction optimale.



Il y a sans contredit matière à réflexion! Heureusement, votre gestionnaire de patrimoine a les compétences requises pour vous accompagner et vous aider à entamer le processus, à votre rythme!