

De l'épargnant à l'investisseur

La Méthode Puzzle : Vous avez déjà les pièces. Il vous manquait la méthode.

La plupart des particuliers ne manquent pas d'informations sur l'investissement. Ils ont déjà entendu parler des actions, des obligations, des ETF¹, des intérêts composés, de la diversification ou encore du risque. Ils ont lu des articles, regardé des vidéos, écouté des podcasts et parfois même suivi des formations. Les plus curieux auront même croisé des concepts plus académiques sans toujours parvenir à les relier à une décision concrète. Beaucoup restent bloqués au même endroit : ils connaissent des mots, mais ne comprennent pas encore réellement ce qu'ils achètent, d'où vient la valeur d'un investissement, comment son prix se forme, ni quel rôle il peut jouer dans leur patrimoine.

Beaucoup sont même déjà investisseurs sans réellement le savoir. À travers leur épargne-pension, certaines assurances-vie, leur pension complémentaire ou un fonds d'investissement, une partie de leur patrimoine est déjà exposée aux marchés financiers. Mais ces solutions sont souvent présentées comme des produits, des enveloppes ou des avantages fiscaux, alors que leur véritable nature dépend toujours des actifs qu'elles contiennent. Derrière ces produits se trouvent des actions, des obligations, des instruments monétaires, des devises, des matières premières ou d'autres actifs financiers. Ce sont eux qu'il faut apprendre à comprendre.

L'objectif de ce livre n'est pas de remettre en question ces supports d'investissement, ni de se substituer au rôle d'un conseiller financier. Un conseiller peut notamment aider à choisir le support d'investissement adapté à une situation. Ce livre s'intéresse d'abord à ce qu'ils contiennent : les actifs eux-mêmes, leur fonctionnement, leur valeur et le rôle qu'ils peuvent jouer dans un patrimoine. Avant de choisir l'emballage, encore faut-il comprendre ce qu'il contient. Comprendre les actifs est la base de l'investissement. La démarche de ce livre n'est pas de vous convaincre d'acheter un produit financier particulier. Elle est de vous aider à comprendre comment la valeur est créée dans l'économie, comment elle circule sur les marchés financiers, comment le prix des actifs se forme, et comment un investisseur peut participer à cette création de richesse.

L'objectif final est de vous donner les connaissances nécessaires pour construire, en toute conscience, un plan d'allocation cohérent avec vos objectifs, votre horizon de temps et votre tolérance au risque.

¹ Si certains de ces mots ne vous disent encore rien, vous êtes au bon endroit. Un glossaire en fin d'ouvrage vous aidera à les décoder.

Cette méthode ne s'adresse pas uniquement à celui qui dispose déjà d'un capital à investir. Elle concerne tout autant celui qui construit progressivement son patrimoine au rythme de son épargne. Un jeune diplômé qui commence sa vie professionnelle, des parents qui souhaitent investir chaque mois pour leurs enfants ou simplement un épargnant qui décide de consacrer régulièrement une partie de ses revenus à l'investissement sont confrontés à la même question : comment répartir intelligemment cet argent ? Le montant change. La méthode, elle, reste la même.

J'ai moi-même été confronté à cette difficulté. Pourtant, j'ai une formation à dominante économique, j'ai travaillé dans l'industrie des fonds et je m'intéresse depuis longtemps au fonctionnement des entreprises, à l'économie et aux marchés financiers. Je connaissais déjà beaucoup de notions. Mais ni l'enseignement général ni même les formations économiques classiques n'apprennent réellement à transformer ces connaissances en une méthode d'investissement cohérente. Il m'a fallu du temps pour comprendre que connaître les actions, les obligations, les marchés ou la macroéconomie ne suffit pas. Encore faut-il savoir quels actifs sélectionner, pourquoi certains sont de meilleure qualité que d'autres, quel rôle chacun peut jouer et comment les assembler dans un portefeuille.

J'ai ensuite retrouvé cette même difficulté chez les participants à la formation Gestion de portefeuille que j'ai créée au sein de BeTrader Academy, un centre de formation en finance et en trading situé à Diegem, près de Bruxelles. Au fil des années, j'y ai rencontré des personnes aux profils très différents : jeunes épargnants, salariés, indépendants, entrepreneurs ou futurs retraités. Malgré cette diversité, les mêmes questions revenaient presque toujours : Par où commencer ? Comment construire un portefeuille cohérent ? Comment éviter les erreurs les plus fréquentes ?

Très rapidement, une évidence s'est imposée : le problème n'était pas le manque d'informations. La plupart des participants possédaient déjà de nombreuses pièces du puzzle. Le problème était ailleurs. Ces pièces étaient dispersées. Certaines étaient bien comprises, d'autres mal interprétées. Certaines étaient essentielles, d'autres accessoires. Beaucoup avaient accumulé des connaissances pendant des années sans parvenir à les relier entre elles pour former une vision cohérente. Résultat : malgré toute cette masse d'informations, de nombreux épargnants restaient paralysés au moment d'agir. Leur argent demeurait sur un compte d'épargne, non pas nécessairement par manque d'envie d'investir, mais parce qu'investir sans comprendre où l'on va et dans quel ordre avancer est profondément inconfortable.



Votre capacité d'investissement repose sur un arbitrage entre trois fonctions :

- **la sécurité**, avec une réserve immédiatement disponible
- **les dépenses et projets à venir**, y compris la part que vous souhaitez consacrer à votre qualité de vie
- **l'investissement**, c'est-à-dire l'argent dont vous pouvez accepter l'immobilisation sur un horizon plus long.

Votre capital disponible

Épargne disponible : _____ €

- Réserve de sécurité : _____ €

- Dépenses, projets et budget personnel : _____ €

= Capital réellement investissable : _____ €

Votre effort d'investissement régulier

La même logique s'applique à votre capacité d'épargne mensuelle. Que vous partiez de zéro ou que vous ayez déjà commencé à investir, déterminez quelle part de votre capacité d'épargne peut être consacrée régulièrement à l'investissement sans déséquilibrer le reste.

Capacité d'épargne mensuelle : _____ €

- Sommes réservées aux dépenses et projets : _____ €

= Montant pouvant être investi chaque mois : _____ €

À ce stade, ne cherchez pas encore à savoir comment répartir ces montants. L'objectif est simplement de fixer les deux chiffres avec lesquels vous allez construire la suite :

Capital investissable aujourd'hui : _____ €

Capacité d'investissement mensuelle : _____ €

Étape 1 : Choisir le modèle sur la boîte et devenir « aware ».

« Croyez-moi, c'est LE puzzle que tout le monde s'arrache cette année ! »

Le vendeur vous tend avec enthousiasme une boîte de 5 000 pièces représentant une fin d'après-midi de novembre sur une plage de la mer du Nord. Un camaïeu de gris où le sable mouillé se confond avec une eau sombre et un ciel si bas que l'horizon a disparu. Convaincu par son assurance, vous l'achetez. Après tout, il vient de vous expliquer que cette ambiance est « la grande tendance de l'année ». Vous rentrez chez vous, vous videz la boîte sur la table et, après deux heures de crise de nerfs face à 5 000 morceaux de carton presque identiques, vous abandonnez.

C'est absurde, n'est-ce pas ? Personne ne fait cela. On choisit toujours une image qui nous plaît, un paysage qui nous inspire, qui nous motive et que l'on aura envie de reconstituer pendant des heures.

Pourtant, c'est exactement ainsi que beaucoup de débutants abordent l'investissement. Ils achètent un produit parce qu'un influenceur, un conseiller, un proche ou un expert autoproclamé leur a assuré que c'était « le meilleur choix ». Ils laissent quelqu'un d'autre choisir le puzzle qu'ils vont assembler pendant des années.

Investir ne consiste pas à choisir une action, un ETF ou le placement à la mode. Comme pour un puzzle, tout commence par une vision d'ensemble. Avant d'assembler les pièces, il faut savoir quelle image l'on souhaite construire. De la même manière, avant de sélectionner un placement, il faut définir ses propres objectifs plutôt que de laisser un conseiller, un influenceur ou l'opinion du moment les définir à sa place.

C'est précisément l'objectif de cette première étape : vous aider à devenir l'acteur de vos décisions d'investissement, afin que chaque choix s'inscrive dans une vision qui vous appartient.

1.1 Devenir un investisseur : une nouvelle façon de regarder le monde

Investir ne nécessite pas un diplôme en finance, un master en économie ou des compétences mathématiques exceptionnelles. Cela nécessite avant tout une prise de conscience.

Une prise de conscience du monde dans lequel nous vivons :

Prendre conscience que l'inflation existe.

- Que l'argent qui dort perd progressivement de son pouvoir d'achat.
- Que les entreprises créent de la richesse.
- Que derrière une grande partie de nos dépenses quotidiennes se cachent les mêmes géants qui fabriquent nos téléphones, gèrent nos logiciels, distribuent notre nourriture, produisent notre énergie ou assurent nos paiements.
- Que les États s'endettent, que les innovations transforment l'économie et que ne rien faire est également une décision qui produit des conséquences.

C'est ici qu'à mes yeux la célèbre formule — parfois moquée — de Jean-Claude Van Damme prend tout son sens : « Être aware. »

Derrière cette expression devenue culte se cache une idée fondamentale pour tout investisseur. Être aware, c'est regarder l'image sur la boîte avant de commencer le puzzle. C'est comprendre le monde avant de chercher à investir dans le monde. C'est accepter que l'investissement n'est pas une simple succession de produits financiers, mais une manière d'observer, de comprendre et d'agir.

La plupart des gens passent leur vie au contact de l'économie sans réellement l'observer. Ils travaillent. Ils consomment. Ils épargnent. Ils paient des impôts. Ils utilisent chaque jour les produits et les services d'entreprises cotées sans même prêter attention à leur existence.

L'investisseur commence le jour où il décide de regarder ce décor avec davantage d'attention. Le jour où il comprend que son patrimoine ne dépend pas uniquement de son travail, mais également de sa capacité à comprendre le système qui l'entoure.

La technique viendra ensuite. Les actions, les ETF, les obligations et les portefeuilles ne sont que des outils. Avant d'apprendre à assembler les pièces du puzzle, il faut d'abord comprendre l'image que l'on cherche à dessiner. Un portefeuille n'est jamais meilleur que l'investisseur qui le pilote.

Mais être aware ne suffit pas. Savoir que l'économie crée de la valeur ne vous empêche pas, au moment de choisir votre propre modèle, de vous laisser dicter ce choix par la peur, le bruit ambiant ou les réflexes hérités de votre cerveau. Avant de définir l'image que vous voulez construire, il faut d'abord comprendre ce qui, en vous et autour de vous, brouille cette vision.

1. 2 Les obstacles aux bons choix

1.2.1 Ne délégez pas votre réflexion

Dans le monde de l'investissement, il est important de comprendre une réalité souvent mal perçue : conseiller ne signifie pas être responsable du résultat. L'industrie financière fonctionne majoritairement sur un système de frais de gestion, de commissions ou d'honoraires. Cette rémunération dépend généralement des encours, des produits distribués ou du service fourni, mais elle n'est pas directement liée au résultat final obtenu par l'investisseur.

Ce constat ne doit pas être interprété comme une attaque contre les professionnels du secteur. Bien au contraire. La plupart remplissent une mission essentielle : accompagner, rassurer, structurer une stratégie patrimoniale et servir de repère psychologique dans des périodes de stress.

Pour beaucoup d'épargnants, le conseiller agit comme une forme de caution morale ou de confident financier. C'est précisément ce que recherche une grande partie des gens : déléguer la charge mentale des marchés à un professionnel compétent. Mais il est fondamental de comprendre qu'aucun conseiller, aussi sérieux soit-il, ne peut garantir l'avenir. Non pas par incompetence, mais simplement parce que personne ne contrôle l'avenir économique, géopolitique ou monétaire.

Avec l'essor des réseaux sociaux, une nouvelle catégorie d'intervenants est apparue : les gourous modernes. Cette fois, la rémunération ne provient plus des commissions fixes, mais des clics, des vues et de l'attention. Là encore, le problème n'est pas l'existence de ces contenus, mais le risque de suivre aveuglément des directives sans développer sa propre grille de lecture.

Reprendre le contrôle ne signifie pas tout faire seul ni devenir expert en quelques semaines. Cela signifie simplement comprendre ce que l'on fait, pourquoi on le fait, et quels risques on accepte réellement d'assumer.

Car si vous ne contrôlez pas les marchés, vous contrôlez néanmoins votre exposition, la taille de vos positions, votre horizon de temps, votre stratégie et votre niveau de risque. La liberté financière commence le jour où l'on cesse de déléguer entièrement sa réflexion.

1.2.2 Contrôlez l'information

Contrôler son portefeuille commence par contrôler l'information que l'on laisse entrer dans son esprit. Les médias financiers, les réseaux sociaux et les plateformes d'actualité ne produisent pas du rendement. Leur modèle économique repose largement sur l'attention qu'ils parviennent à capter. Or, dans une éco-

nomie de l'attention pilotée par des algorithmes, une règle domine : la peur capte davantage l'intérêt que la stabilité. Un krach ou des licenciements massifs généreront toujours plus de clics qu'une entreprise qui améliore prudemment ses marges, accroît ses revenus ou renforce son rendement sur capitaux année après année.

D'ailleurs, à l'instant même où l'on évoque la progression régulière, la discipline opérationnelle ou la croissance linéaire, beaucoup décrochent déjà. C'est normal : les bonnes nouvelles sont rarement spectaculaires.

Les réseaux sociaux amplifient ce phénomène en récompensant l'urgence, le conflit et le catastrophisme. Certains influenceurs l'ont parfaitement intégré : annoncer régulièrement « le prochain grand krach » permet de rester visible bien plus longtemps que d'expliquer calmement comment fonctionne la création de valeur sur plusieurs décennies.

Pourtant, l'histoire économique montre que la progression de l'économie mondiale s'est rarement déroulée dans un climat de confiance unanime. Les marchés engendrent un bruit continu — rumeurs, réactions émotionnelles, micro-événements, déclarations politiques, fluctuations quotidiennes. Ce bruit est trop souvent confondu avec les véritables catalyseurs structurels qui, eux, influencent durablement la valeur : la croissance des bénéfices, le coût du capital, l'innovation, la productivité, les flux d'investissement et la politique monétaire.

Suivre les cours minute par minute donne l'illusion du contrôle, alors qu'il s'agit le plus souvent d'une exposition volontaire à des émotions amplifiées. Une notification financière sur votre smartphone est rarement une information utile.

1.2.3 Le cerveau humain n'a pas été conçu pour investir

Le cerveau humain n'a pas été conçu pour investir. Il a été façonné par des millions d'années d'évolution pour détecter les menaces immédiates, fuir le danger et préserver ce qui a déjà été acquis — non pour raisonner sereinement face à un flux permanent de mauvaises nouvelles mondiales.

Et précisément parce que les médias et les algorithmes excellent à nourrir nos peurs plutôt qu'à les apaiser, ce décalage entre notre architecture mentale et les exigences de l'investissement rationnel est aujourd'hui plus dangereux que jamais.

L'aversion à la perte en est l'illustration la plus frappante. Les travaux de Daniel Kahneman et Amos Tversky ont montré qu'une perte pèse généralement davantage dans nos décisions qu'un gain de même montant. Dans certaines estimations devenues célèbres, son influence apparaît approximativement deux

fois plus forte. Ce rapport ne constitue pas une loi universelle, mais il illustre une réalité essentielle : notre cerveau accorde spontanément plus d'importance à ce qu'il risque de perdre qu'à ce qu'il pourrait gagner.

Lorsque chaque notification annonce une crise, ce biais se trouve constamment activé, maintenant l'investisseur dans un état d'alerte chronique. Les conséquences sont concrètes et coûteuses : vendre au pire moment lorsque la panique est à son comble, s'accrocher à des positions perdantes dans l'espoir irrationnel de « se refaire », ou couper ses gains trop tôt par crainte de voir un bénéfice s'évaporer.

Ces biais émotionnels se renforcent mutuellement — biais de confirmation, excès de confiance, comportement grégaire — et s'emballent collectivement lors des corrections boursières. La peur se propage, les décisions se synchronisent, et les prix s'éloignent de toute valeur rationnelle.

C'est là que ressurgit l'une des phrases les plus coûteuses de l'histoire financière : « Cette fois, c'est différent. »

Elle ressurgit lors de presque chaque krach, chaque crise et chaque correction majeure. Les circonstances changent, mais le mécanisme psychologique reste souvent le même : au cœur de la panique, les investisseurs finissent par croire que les règles habituelles ne s'appliquent plus.

Les décisions qui comptent vraiment ne se prennent pas sous l'impulsion d'une alerte sur écran. Elles reposent sur des critères durables : la qualité d'une entreprise, la solidité de son modèle économique, sa capacité à créer de la valeur sur une décennie.

Observer son portefeuille en permanence revient à déterrer une graine chaque jour pour vérifier si elle pousse. Ce n'est pas de la vigilance — c'est de l'agitation. La graine a besoin de terre, de temps, et d'être laissée tranquille. Le plus grand risque pour un investisseur n'est pas le marché. C'est son propre miroir.

Ces trois obstacles — déléguer sa réflexion, subir le bruit informationnel, laisser un cerveau mal calibré dicter ses réactions — ne disparaissent jamais complètement. Mais les identifier permet de les neutraliser suffisamment pour regarder son propre horizon avec lucidité plutôt qu'avec réflexe.

1.3 L'optimisme rationnel

L'investisseur de long terme développe une forme d'optimisme rationnel. Non pas une naïveté béate consistant à croire que “tout ira toujours bien”, mais une compréhension profonde de la dynamique historique des sociétés humaines.

L'histoire économique n'a jamais été un long fleuve tranquille. Les marchés ont traversé des guerres mondiales, des chocs pétroliers, des récessions majeures, des faillites bancaires, des pandémies et d'innombrables périodes d'incertitude absolue.

Pourtant, malgré ces crises successives, l'économie mondiale a continué à avancer. Les entreprises ont continué d'innover, les ingénieurs de construire, les chercheurs de découvrir, les entrepreneurs de créer, les travailleurs de produire et les consommateurs d'acheter, en fonction de leurs besoins essentiels comme des nouveaux besoins que nos sociétés font continuellement émerger. C'est précisément cette capacité d'adaptation permanente qui constitue le moteur fondamental de la croissance à long terme.

Investir revient donc à faire un pari simple mais puissant : le pari que l'humanité continuera globalement à progresser malgré ses excès et ses erreurs.

Historiquement, le pessimisme a souvent semblé plus intelligent, plus prudent, plus sophistiqué intellectuellement. Les discours catastrophistes impressionnent parce qu'ils donnent l'illusion de la lucidité. Pourtant, ce sont rarement les pessimistes permanents qui ont construit les plus grands patrimoines sur plusieurs décennies. Les grandes fortunes de long terme se sont bâties grâce à un optimisme productif : la conviction que, malgré les turbulences, les entreprises continueront à s'adapter et à créer de la valeur.

Le parcours d'Albert Frère illustre parfaitement cette logique. Rien ne prédestinait ce jeune commerçant de Charleroi, issu d'un négoce familial, à devenir l'un des plus grands investisseurs d'Europe. S'il avait adopté une vision profondément pessimiste du futur ou de l'industrie, il n'aurait probablement jamais quitté l'échelle du commerce local. Il aurait considéré que les crises industrielles ou les mutations du capitalisme rendaient toute expansion trop risquée.

Au lieu de cela, il a compris une chose fondamentale : malgré les cycles, les peurs et les blocages, l'économie continue sa route. Il a investi dans l'industrie, puis dans des entreprises capables de produire, distribuer, construire et générer des flux de trésorerie sur des décennies. Son parcours n'est pas celui d'un homme ayant "prévu l'avenir", mais celui d'un investisseur ayant parié sur la continuité du développement économique.

Cela ne signifie pas que les marchés montent en ligne droite ni qu'il faut ignorer les risques. Cela signifie simplement que l'investisseur doit apprendre à distinguer les crises temporaires des tendances de fond. En investissement, le timing psychologique des foules et le timing économique réel sont rarement alignés.

1.4 Choisir votre modèle

Après avoir repris le contrôle de votre réflexion, appris à filtrer l'information, compris les limites de votre cerveau et adopté une vision de long terme, une question cruciale demeure : Quel investisseur souhaitez-vous devenir ?

Beaucoup de débutants s'épuisent à chercher la stratégie parfaite. Pourtant, le portefeuille universel n'existe pas. Un étudiant de 25 ans qui entre dans la vie active, un indépendant de 45 ans qui développe son entreprise et un retraité de 70 ans ne poursuivent ni les mêmes objectifs, ni le même horizon de temps, et n'acceptent pas le même niveau de risque.

L'investissement n'est pas une compétition. La seule mesure du succès est de savoir si votre stratégie vous rapproche de vos objectifs de vie. Avant de choisir un ETF, une action ou une obligation, vous devez définir votre destination. Une carte n'a de valeur que si l'on connaît le point d'arrivée.

Au-delà des objectifs eux-mêmes, deux investisseurs n'auront jamais le même capital de départ, ni la même capacité d'épargne au fil du temps.

Un investisseur disposant immédiatement d'une somme importante peut choisir de l'investir en une seule fois — une approche dite Lump Sum — ou d'en étaler progressivement l'entrée sur les marchés afin de réduire le risque psychologique lié au moment d'achat. Aucune de ces approches n'est universellement supérieure : le choix dépend autant de votre situation patrimoniale que de votre capacité à rester serein face aux fluctuations des marchés.

À l'inverse, un jeune actif construit généralement son portefeuille au rythme de son épargne mensuelle. Il investit progressivement, mois après mois, non parce qu'il retarde volontairement l'investissement d'un capital déjà disponible, mais parce que ce capital se constitue progressivement. Cette pratique s'apparente au DCA (Dollar Cost Averaging), c'est-à-dire à un investissement régulier d'un montant déterminé.

Il n'existe pas de stratégie adaptée à tout le monde. Il existe seulement des choix plus ou moins cohérents avec une situation donnée. C'est ici qu'intervient une distinction fondamentale : votre profil d'investisseur comporte à la fois une dimension objective et une dimension subjective.

La dimension objective correspond à votre capacité à prendre du risque. Elle dépend de votre horizon de placement, de votre situation financière et de votre capacité à absorber une baisse temporaire sans devoir vendre vos actifs. À 25 ans, un investisseur dispose souvent d'un horizon plus long pour traverser plusieurs cycles économiques. Mais l'âge ne suffit pas à déterminer sa capacité à

prendre du risque : la stabilité de ses revenus, ses projets, son endettement et son épargne de précaution doivent également être pris en compte.

La dimension subjective correspond à votre tolérance au risque. Elle désigne votre capacité personnelle à supporter les fluctuations des marchés sans que celles-ci ne provoquent une réaction contraire à votre stratégie. Deux investisseurs disposant objectivement de la même capacité à prendre du risque peuvent ainsi réagir très différemment à une même baisse. Si une diminution de 10 % de votre portefeuille vous empêche de dormir ou vous pousse à vendre dans la panique, votre tolérance au risque est probablement inférieure à ce que votre situation financière vous permettrait théoriquement d'assumer.

Contrairement à la capacité objective, qui repose principalement sur des éléments factuels, la tolérance subjective dépend de la manière dont chaque investisseur perçoit et vit le risque. Elle n'est pas nécessairement figée : elle peut évoluer et être progressivement mieux comprise. Nous reviendrons sur cette distinction au moment de construire l'allocation du portefeuille.

Cette distinction est d'autant plus importante que le mot risque est lui-même utilisé dans deux sens différents en finance.

Le premier est le risque lié à la volatilité. Il correspond aux fluctuations temporaires du prix des actifs. Ces variations peuvent être importantes, mais elles ne traduisent pas nécessairement une destruction de la valeur économique de l'actif. Pour un investisseur de long terme, elles constituent souvent le prix normal à payer pour espérer obtenir un rendement supérieur à l'inflation.

Le second est le risque de perte permanente en capital. Celui-ci ne résulte pas d'une simple baisse temporaire des marchés, mais d'une destruction durable de valeur : une entreprise qui fait faillite, un modèle économique devenu obsolète, une fraude comptable, une dilution massive des actionnaires ou une start-up dont les promesses affichées dans les slides ne se concrétisent jamais.

Un portefeuille bien construit doit donc se situer à l'intersection de votre capacité financière et de votre tolérance psychologique au risque. Il doit accepter une volatilité compatible avec votre profil d'investisseur, tout en limitant autant que possible le risque de perte permanente du capital. Car si les fluctuations des marchés sont souvent temporaires, un capital définitivement détruit ne bénéficie plus jamais de la puissance des intérêts composés. Préserver son capital est donc la première condition pour pouvoir le faire fructifier.



En 20 secondes, retenez ceci :

Investir commence avant le premier achat.

Définissez l'image que vous souhaitez construire avant de choisir les pièces.

Ne délégez jamais entièrement votre réflexion.

Un conseiller peut vous accompagner, mais vous restez responsable des risques que vous acceptez.

Filtrez le bruit.

Les notifications, les prévisions et les crises quotidiennes influencent davantage vos émotions que la valeur à long terme de vos investissements.

Méfiez-vous de votre cerveau.

L'aversion à la perte, la peur et le comportement grégaire peuvent transformer une baisse temporaire en perte définitive.

Adoptez un optimisme rationnel.

Investir, c'est croire dans la capacité des entreprises et des sociétés humaines à continuer de créer de la valeur malgré les crises.

Construisez votre propre modèle.

Le bon portefeuille n'est pas celui qui promet le rendement maximal. C'est celui que votre situation financière et votre psychologie vous permettront réellement de conserver



« Si tu téléphones à une voyante et qu'elle ne décroche pas avant que ça sonne, raccroche » - Jean-Claude Van Damme

Personne ne connaît l'avenir. Investir ne consiste pas à deviner le futur, mais à bâtir une stratégie capable de traverser toutes les météo.



Pourquoi investissez-vous ?

Formulez en une phrase ce que votre patrimoine doit vous permettre d'accomplir.

Mon objectif principal : _____

Quel est votre horizon ?

Dans combien d'années pourriez-vous avoir besoin de tout ou partie de ce capital ?

Mon horizon principal : _____ ans

(Si votre objectif est la retraite, à quel âge ? _____ ans)

Comment allez-vous investir ?

Reprenez les montants déterminés dans l'introduction.

Capital disponible aujourd'hui : _____ €

Investissement régulier : _____ €/mois

Votre situation correspond-elle plutôt à :

- ☐ un capital à investir
- ☐ un investissement progressif
- ☐ une combinaison des deux.

Lump Sum ou DCA, en pratique : avec 6 000 € à investir, deux options — tout en une fois (Lump Sum), ou étalé en 6 x 1 000 €/mois (DCA). Si le marché monte, le Lump Sum profite mieux de la hausse ; s'il baisse d'abord, le DCA achète moins cher en moyenne. Sur près d'un siècle de données américaines, le Lump Sum l'emporte environ 2 fois sur 3 (étude Vanguard, 2012) — les marchés montent plus souvent qu'ils ne baissent. Mais le DCA reste le bon choix si l'idée de voir 6 000 € baisser de 15 % le mois suivant vous pousserait à tout revendre : une stratégie qu'on abandonne au pire moment vaut toujours moins qu'une stratégie qu'on tient jusqu'au bout.

Quel niveau de variation êtes-vous réellement prêt à supporter ?

Ne cherchez pas le niveau de risque que vous pensez devoir accepter, mais celui qui resterait compatible avec votre comportement et votre stratégie.

Précision importante : les paliers ci-dessous décrivent des baisses de marché, pas nécessairement de votre portefeuille. Un portefeuille bien construit n'est justement pas investi à 100 % en actions. Ici, l'objectif est seulement de mesurer votre tolérance émotionnelle brute, indépendamment de toute allocation.

Cochez le premier palier où vous ressentiriez vraiment l'envie de vendre — pas ce qu'il « faudrait » faire, ce que vous feriez réellement :

- ☐ -10 % (une correction ordinaire, plusieurs fois par décennie)
- ☐ -20 % (un vrai marché baissier)
- ☐ -35 % (une crise sérieuse)
- ☐ -50 % (un scénario extrême)
- ☐ Je ne vendrais dans aucun de ces cas avant mon horizon prévu

Un scénario de marché en baisse de _____ % resterait émotionnellement supportable sans remettre en cause ma stratégie.

Gardez ce chiffre sous la main : c'est lui qui servira, plus loin dans le livre, à doser la part de votre portefeuille entre pièces offensives et pièces défensives.

Quel est votre principal point de vigilance ?

Peur d'une baisse, influence extérieure, excès d'information, envie de suivre une mode ou réaction trop rapide à l'actualité : identifiez ce qui pourrait vous faire dévier de votre plan.

Mon principal point de vigilance : _____