

J'vous donne un indice

par Fabien Major* fabien.major@transcontinental.ca



On aura beau « payer » les investisseurs, ils obtiendront toujours des rendements désastreux à long terme. La preuve est faite que les acheteurs de fonds négociés en Bourse (FNB) ne

battent pas les indices. Pire, les FNB performant moins bien que plusieurs fonds communs bas de gamme. Ce constat ne vient pas de prétentieux ou de conseillers en manque de clients, mais de John C. Bogle, fondateur du groupe de fonds indiciels Vanguard, un géant américain qui administre 1,3 billion de dollars. Si on peut attribuer la paternité de l'investissement indiciel à quelqu'un, c'est bien à John C. Bogle.

Regardons tout d'abord le marché dans son ensemble. La récente étude effectuée par Dalbar, une firme de recherche spécialisée dans les marchés financiers, montre que sur une période de 20 ans, le S&P 500 a produit un rendement de 8,35% par an. Au même moment, les investis-

sements des détenteurs de fonds indiciels. Le vétéran Bogle a analysé les résultats des cinq dernières années de 79 FNB dans une variété de catégories.

Pour les 79 secteurs, il a comparé les rendements aux gains obtenus par les acheteurs de ces fonds. Le constat est on ne peut plus clair. Les investisseurs de 68 des 79 FNB obtiennent des résultats nettement inférieurs. Ils annulent littéralement tout l'avantage en frais, et davantage. Les différences sont soulignées par des marges significatives. Même si la moyenne de rendement annualisé des FNB est de 6%, les clients, eux, perdent en moyenne 12% par an. Un canyon de 18%.

Quel est le problème ? La plupart d'entre eux vendent et achètent au mauvais moment. Ils achètent pendant les périodes d'euphorie et vendent sous l'effet de la panique. Le comportement des investisseurs montre que l'industrie des fonds indiciels a mis un revolver chargé entre les mains de gamins. Débarrassés des frais de courtage élevés, des frais de sortie et des sermons de conseillers, ils sont libres

Même si la moyenne de rendement annualisé des FNB est de 6 %, les clients, eux, perdent en moyenne 12 % par an.

seurs américains n'ont récolté que 1,87% par an. Ainsi, s'ils avaient placé 100 000 dollars en 1989, ils n'ont obtenu que 42 000 dollars en plus-value. Un résultat inférieur à l'inflation. S'ils avaient obtenu le rendement du S&P 500, leur cagnotte se serait engraisée de 217 000 dollars.

On a cru trop longtemps que toute la différence se trouvait dans les frais faramineux de toutes sortes des fonds et des firmes de courtage. Maintenant que des millions d'épargnants ont accès à des produits financiers à un coût dérisoire... les rendements devraient s'apprécier. Comparons donc les rendements des indices et les

comme l'air et peuvent écouter tout autant les savants conseils de leur beau-frère que ceux de « Mad Money ». Chacun a sa théorie pour synchroniser le marché et personne n'y parvient.

Lorsqu'il a commencé sa carrière, John C. Bogle livrait le courrier dans une firme de courtage. Un commis vétéran lui a soufflé à l'oreille : « Dans le monde de l'investissement, ce que tu dois savoir est simple : personne ne sait rien ! » John C. Bogle a compris qu'il n'y a ni tuyau, ni astuce pour faire de l'argent à long terme. Rester investi suffit. Il est un des rares à l'avoir saisi. ■

* Conseiller en sécurité financière et fonds d'investissement