

**ET SI VOUS EN SAVIEZ ASSEZ
POUR GAGNER
EN BOURSE...**



De Peter Lynch

RESUMÉ PAR MASTERBOURSE

**Ce résumé ne se substitue aucunement
à l'ouvrage original.**

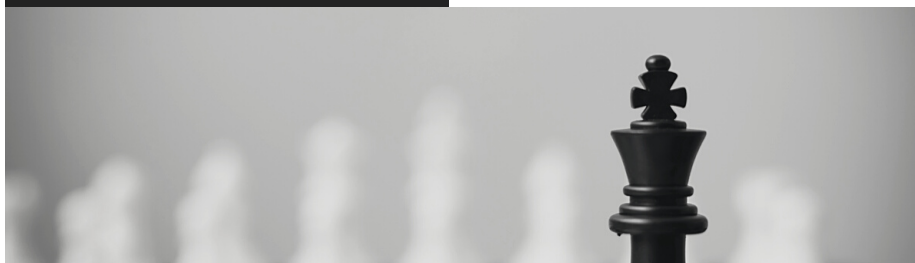
Ce résumé restitue l'essence de l'ouvrage d'origine, dans son intégralité et en toute neutralité. Sa lecture vous permettra de retenir ses concepts-clés. L'auteur de ce résumé s'inspire des idées mentionnées dans l'ouvrage d'origine mais ne reproduit à aucun moment le texte original (à l'exception de certaines brèves citations clairement mentionnées et qui ont un but pédagogique). Synthétiser un texte est un exercice forcément subjectif. C'est pourquoi nous vous conseillons vivement d'acheter l'ouvrage d'origine car ce résumé ne constitue qu'un complément de ce dernier. Il ne se substitue aucunement à celui-ci. Le lien suivant vous permettra d'acquérir l'ouvrage original :

[\[Lien vers ouvrage original\]](#)

RÉSUMÉ PAR MASTERBOURSE

ET SI VOUS EN SAVIEZ ASSEZ POUR GAGNER EN BOURSE

FICHE INTRODUCTIVE



DE
PETER LYNCH

1989

216 pages

POINTS FORTS



- **Vulgarisation de principes financiers complexes pour les rendre accessibles au plus grand nombre.**
- **De nombreux exemples permettant aux lecteurs de prendre conscience du fait que tout le monde est capable de réussir en bourse.**
- **De l'humour et un ton léger qui rend la lecture ou la relecture agréable.**

POURQUOI LIRE CE LIVRE



Peter Lynch est avec Warren Buffett, l'un des plus grands investisseurs de tous les temps. Publier ses écrits est tout simplement une chance qu'il nous offre à tous.

L'ouvrage permet à tous les lecteurs, quelles que soient leurs compétences de base, de découvrir les principes et méthodologies de l'investissement dans la valeur.

Quel Mindset avoir? Comment se comporter en fonction des situations? Quel type d'actions choisir? Comment constituer un portefeuille équilibré? Quel est le bon timing pour investir?

Par ses très nombreux exemples, P.Lynch répond à l'ensemble de ces questions de manière très simple et efficace. La lecture devient ainsi tout à fait digeste.

Ce livre est un "Must Have" incontournable pour tout investisseur qui se respecte.

*La Bourse exige de **la conviction**,
aussi surement qu'elle élit ses victimes
parmi les plus hésitants.*

Peter Lynch

SOMMAIRE

INTRODUCTION	6
--------------------	---

PREMIÈRE PARTIE : INVESTIR EST UN SPORT QUI NECESSITE DE L'APPRENTISSAGE ET DE L'ENTRAÎNEMENT	8
--	---

FICHE RÉCAPITULATIVE	14
----------------------------	----

DEUXIÈME PARTIE : APPRENDRE À IDENTIFIER LES "PÉPITES"	16
--	----

FICHE RÉCAPITULATIVE	28
----------------------------	----

TROISIÈME PARTIE : GESTION DU PORTEFEUILLE	30
--	----

FICHE RÉCAPITULATIVE	36
----------------------------	----

INTRODUCTION

En octobre 1987, alors que Wall Street connaissait l'un des krachs les plus brutaux de son histoire, P.Lynch passait un long weekend en Irlande avec son épouse.

Son séjour a commencé à être perturbé dès le jeudi soir, jour de son départ, lorsque les prémices d'une crise que personne n'avait vu venir, commençaient à montrer le bout de leur nez. Le lendemain, la chute commençait à se durcir... Cela n'arrangea pas les choses puisque P.Lynch se retrouva à passer plus de temps au téléphone avec ses équipes pour essayer de limiter la casse en vendant ce qu'ils pouvaient plutôt que de profiter de ses quelques jours de repos bien loin de la frénésie de Wall Street. Le samedi et le dimanche ressemblaient à ces quelques instants qui précèdent une tempête, lorsque l'air et le ciel portent en eux une charge électrique assez importante pour mettre tous nos sens en état d'alerte...

Le lundi qui suivait allait être plus tard, connu sous le nom de « Lundi noir ». Le fonds de P.Lynch, « Fidelity Magellan Fund » perdit plus de 18% de sa valeur en à peine quelques jours. Il dut donc écourter son séjour et rentrer le mardi 20 octobre. La reprise a finalement été extrêmement rapide puisqu'au mois de juin 1988, le marché avait regagné de plus de 23%... Les leçons que lui a enseignées cette expérience ont été cruciales pour la suite.

D'abord, lorsque vous avez réussi à construire un portefeuille de qualité, il est inutile de le polluer par des décisions loin d'être raisonnablement justifiées, mais que nous pouvons tous prendre dans une situation de panique généralisée. La seconde leçon que P.Lynch tira de cette expérience était la suivante : les vacances sont sacrées, aucun souci de ce type ne doit les gâcher !

Seule la qualité de votre portefeuille compte. Pour parvenir à en créer un, le premier conseil de P.Lynch est de ne jamais se laisser influencer par les « experts » qui occupent les premiers rangs de la sphère médiatique. Ces derniers peuvent tout d'abord se tromper et puis, s'ils changent leurs positions suite à un événement donné, ils ne vont pas forcément vous le faire savoir instantanément.

Réussir en bourse d'après P.Lynch est donné à tout le monde. Pour y parvenir, il faut d'abord être en éveil et observer tout ce qui nous entoure car la première étape de cette réussite réside dans l'instinct du consommateur qui sommeille en chacun d'entre nous. C'est l'épouse de P.Lynch qui l'a guidé vers ce qui sera plus tard, les plus grandes pépites de son portefeuille. La raison est simple : tout investissement réussi doit se faire sur une entreprise dont les produits ou services sont perçus comme étant supérieurs (ou présentant un avantage certain) à ceux de la concurrence.

Lorsque le consommateur que vous êtes achète un produit parce qu'il sent que ce dernier va répondre efficacement à l'un de ses besoins et d'une meilleure façon que celui de la concurrence, il y a de très fortes chances que l'entreprise qui le fabrique soit une bonne opportunité d'investissement... C'est en tout cas la première pierre sur laquelle il faudra bâtir un projet d'investissement. Cette condition est évidemment nécessaire mais pas suffisante puisqu'une étude plus poussée doit nous amener à prendre la décision d'acheter des parts dans cette entreprise.

Autre point qui devrait rassurer tout investisseur amateur : le droit à l'erreur est tout à fait permis en matière d'investissement en bourse. Même si votre portefeuille est réduit à une dizaine de valeurs, vous avez le droit de vous tromper sur neuf d'entre elles si l'une de ces valeurs s'avèrent être une 5-bagger (i.e. cinq fois votre mise initiale) ... Sachant que les vraies pépites peuvent vous offrir sur du long terme, un multiple de fois 10 et parfois même fois 20... Comprendre le marché d'une entreprise et mesurer la qualité de son offre n'est pas suffisant pour garantir la réussite de vos investissements. Pour maximiser vos chances, votre timing d'entrée et de sortie est crucial. Il faut donc user d'autres méthodes qui vont compléter cette base de lancement, et qui sont fort heureusement facilement assimilables par toute personne motivée et ouverte à l'apprentissage.

PREMIERE PARTIE

INVESTIR EST UN SPORT QUI NECESSITE DE L'APPRENTISSAGE ET DE L'ENTRAINEMENT

« *Connais-toi toi-même* » disait Socrate. Avant de vous lancer dans l'investissement sur le marché des actions, il faut d'abord que vous appreniez à vous connaître : savoir comment vous êtes susceptibles de réagir face à une situation baissière inattendue, connaître votre « Mindset », votre horizon d'investissement, anticiper vos besoins en liquidités sur les années à venir pour allouer le bon pourcentage de votre épargne en fonction de cet horizon... L'identification de ces traits de caractère est indispensable. C'est en vous connaissant vous-mêmes que vous serez en mesure de prendre les meilleures décisions, c'est-à-dire celles qui sont le plus adaptées à votre profil.

Il faut savoir qu'il n'existe aucune hérédité ou de prédisposition nécessaires pour réussir en bourse. Le parcours de P.Lynch en est la preuve : aucun membre de sa famille n'était un investisseur. Pire, sa famille qui avait connu la terrible crise de 1929 était extrêmement méfiante et sceptique face à l'investissement en bourse. Ils percevaient les risques de pertes comme quasi-certains... Cela ne l'a pas empêché de devenir l'un des plus grands investisseurs de tous les temps.

D'après lui, si l'on fait preuve de logique et de bon sens, on est tout à fait capable de faire progresser significativement la valeur de notre portefeuille et parvenir même à battre le marché qui lui, traverse très souvent, des phases caractérisées par une grande absurdité et un terrible manque de discernement. Wall Street a tendance à oublier, que les actions sont des parts d'une entreprise et que pour savoir si une action vaut le coup d'être achetée, il faut se renseigner sur l'entreprise !

Ces phases d'absurdité observée prouvent à tout investisseur de bons sens, que la théorie qui prétend que le marché est constamment efficient (la fixation des prix est constamment rationnelle) ne peut être vraie. Néanmoins, celle qui à l'inverse, prétend que les hauts et les bas sont complètement imprévisibles et irrationnels ne l'est pas non plus... La réalité réside sans doute au milieu de ces deux théories.

Pour P.Lynch, le marché est quelques fois irrationnel mais il finit toujours par recouvrer la raison. C'est d'ailleurs précisément pour cela, que l'on peut réussir en bourse.

L'INVESTISSEUR PARTICULIER EST LIBRE !

Pour réussir en bourse, il faut s'émanciper des pratiques des institutionnels. Certains professionnels ont certes démontré leur efficacité, P.Lynch cite notamment John Templeton, Max Heine, Peter de Roeth (dont la principale force était de ne pas avoir fait d'école de commerce, ce qui lui a évité de « désapprendre » nombre de leçons pour pouvoir réussir ses investissements...) et le meilleur des meilleurs, Warren Buffett. Mais tous ces grands noms ne sont que de rares exceptions dans une masse de professionnels sans saveur, qui sortent du même moule, qui adoptent tristement les mêmes méthodologies et qui demeurent prisonniers de leurs structures, enfermés par des obstacles d'ordre politique, social, ou encore réglementaire.

La majorité de ces institutionnels sont condamnés à suivre la même logique moutonnaire en s'agglutinant sur quelques grosses valeurs qui attirent tous les faisceaux de lumière artificielle que dirige le système médiatique et financier qu'ils composent. Les vraies pépites résident pourtant dans l'ombre. C'est pour cette raison qu'ils ne peuvent pas les voir et qu'ils ont très souvent, un temps de retard sur les investisseurs non conventionnels qui ratissent large et qui ne prêtent attention qu'aux fondamentaux des entreprises.

Les institutionnels sont également condamnés à jouer la carte de la prudence, ils ne peuvent pas faire le choix de l'audace en investissant sur des valeurs inconnues du « système ». Si ces dernières enregistrent une baisse inattendue, il serait impossible pour eux de justifier leur choix et leurs clients vont leur reprocher leurs mauvais choix. A l'inverse, s'ils suivent la foule, en optant sur des valeurs validées par le système, même si cette cible baisse, ils peuvent toujours user d'excuses du type « qui aurait pu deviner qu'une valeur comme Exxon allait baisser... »

Il ne faut pas oublier que les professionnels ont également une contrainte importante : rendre compte trimestriellement des performances réalisées. Cette logique de résultats « court-termistes » est un véritable fléau. A cette contrainte se rajoute

une autre : la réglementation de plus en plus lourde et bloquante. Ils sont en effet dans l'obligation de respecter tout un tas de ratios qui gouvernent leur choix...

Leur organisation pose aussi problème. Ils sont souvent gouvernés par des comités d'investissement dont tous les membres doivent valider toute opération et la composition du portefeuille. Or l'investissement est un art ! Et ce genre de contrainte bureaucratique tue toute expression artistique...

Pour toutes ces raisons, il faut éviter à tout prix de suivre les investisseurs institutionnels. L'amateur que vous êtes est LIBRE de faire ses choix sans rendre de compte à personne, à part soi-même.

LE FACTEUR CHANCE EST-IL IMPORTANT ?

Même si investir dans les obligations (instruments de dette) peut s'avérer être intéressant pour certains profils particulièrement averses au risque, investir dans les actions est historiquement plus profitable. De 1927 à 1987, les actions ont enregistré un gain annuel moyen de près de 10% par an. Sur la même période, les obligations privées ont réalisé un gain annuel moyen de 5% par an et les obligations d'Etat de 4,4%. Du simple au double en termes de pourcentage annuel moyen !

Si l'on raisonne en multiples sur une période significative, le constat serait encore plus largement en faveur des actions. La magie des intérêts composés... En 60 ans de détention, malgré les krachs, guerres et autres catastrophes, votre portefeuille actions vaudrait 15 fois plus qu'un portefeuille d'obligations privées et 30 fois plus qu'un portefeuille d'obligations d'Etat. Les différences sur un horizon temporel significatif sont donc énormes. Mais est-ce le fruit du hasard ?

Le risque indéniable que portent les actions est lissé si la période de détention est assez longue et si l'on adopte une bonne stratégie de diversification. D'après P.Lynch, pour minimiser le risque, il faut i) acheter les bonnes actions et ii) au bon moment (bon prix). En achetant au mauvais moment, les actions d'une très belle société pérenne et qui existera toujours dans 60 ans, vous perdrez très certainement de l'argent.

Pour réussir, il faut donc respecter ces deux conditions. Et pour respecter ces deux conditions, il faut adopter les bonnes méthodes et respecter scrupuleusement ces dernières en tout temps et en toute circonstance. Comme pour un bon joueur de poker professionnel qui sur le long terme, gagne très certainement plus que ses mises initiales, vous perdrez sans doute certaines mains faute de chance mais sur la durée, votre technique lorsqu'elle est bonne vous permettra de minimiser (voire annuler) ce facteur chance.

CONNAIS-TOI TOI-MEME !

Avant de commencer à vous demander si telle ou telle action constitue un bon investissement, P.Lynch préconise avant tout, de procéder à une auto-évaluation sur les trois points suivants :

- 1) la profondeur de votre patrimoine actuel ;
- 2) vos potentiels besoins financiers à court et moyen terme ;
- 3) vos connaissances et votre tempérament.

C'est en fonction du résultat de cette auto-évaluation sur ces trois critères, que vous saurez si vous êtes prêts à vous lancer et surtout, dans quelle mesure !

Sur le premier point lié à votre patrimoine, P.Lynch nous suggère de nous poser la simple question suivante : « Suis-je propriétaire de ma maison ? », si ce n'est pas le cas, il conseille à tous ses lecteurs qui sont dans cette situation, de privilégier dans un premier temps, l'investissement immobilier. Une maison constitue pour lui l'un des investissements les plus intéressants, d'abord par le faible risque qu'il porte puis grâce à la possibilité de profiter d'un effet de levier relativement puissant. 20% en capital apporté suffit amplement pour que les banquiers vous suivent et que votre projet immobilier se réalise. Avant de vous lancer en bourse, achetez donc une maison ! Lorsque vous serez propriétaire d'un bien immobilier, vous serez en mesure de passer à la deuxième étape de l'auto-évaluation.

Le second point est d'après P.Lynch, l'évaluation de nos dépenses à venir sur un horizon de court/moyen terme. Il n'y va pas par quatre chemins et met en garde tous ses lecteurs :

« N'investissez que ce que vous pouvez perdre sans que cela n'affecte votre vie quotidienne ou votre futur proche ».

Le troisième et dernier point est sans doute le plus important : vos connaissances et votre tempérament sont-ils adaptés à l'investissement en bourse ? Pour les connaissances, il n'y a aucune fatalité. Avec une bonne dose de patience, de curiosité et de persévérance tout retard peut être rattrapé. Pour P.Lynch, l'investissement en bourse n'exige pas un QI très élevé. Au contraire, certains génies seraient d'après lui handicapés par leur tendance naturelle à trop intellectualiser et théoriser quelque chose qui évolue de manière assez simple finalement. A contrario, il y aura forcément des éliminés sur la question du tempérament. P.Lynch déroule toute une liste de qualités nécessaires dont notamment, le bon sens, la tolérance à la douleur, la largesse d'esprit, l'humilité et par-dessus tout, la capacité à apprendre de ses erreurs et à les accepter. Il est également important d'intégrer le fait que vos décisions d'investissement seront prises sans que vous ayez 100% des informations. *« A Wall Street, les choses sont rarement claires, si elles le sont, il est déjà trop tard pour en profiter. »*

MEFIEZ-VOUS DES « ORACLES » MEDIATIQUES

Selon P.Lynch, il est absolument inutile d'essayer de prévoir les évolutions du marché à court terme. C'est un exercice quasi-impossible. Beaucoup trop de variables et d'inconnues composent l'équation (si une telle équation existe...). Attention donc à ceux qui prétendent pouvoir le faire. S'ils en étaient réellement capables, ne devraient-ils pas être sur leurs yachts de millionnaires à siroter des cocktails plutôt que derrière leur clavier, micro ou caméra, par le biais desquels ils diffusent leurs « prévisions » ?

Le marché et l'économie réelle sont (parfois) corrélés. Certains « oracles » essayent alors de prédire les différents changements de cycles économiques pour ensuite donner le tempo des évolutions du marché à venir... En vérité, l'exercice est impossible. Tout le monde peut faire une prévision qui s'avère être juste une fois, mais rares sont ceux qui parviennent à en faire deux successives.

P.Lynch avoue qu'il n'a jamais réussi à prévoir comment le Dow Jones allait se comporter. Sa variation a toujours été pour lui, une surprise quotidienne. Cela ne l'a pas empêché d'être l'un des meilleurs investisseurs de tous les temps. Comment ? Parce qu'il sait choisir « les bonnes valeurs ».

« J'aimerais beaucoup pouvoir anticiper le marché et prévoir les récessions, mais puisque c'est impossible, je me satisfais en cherchant des entreprises profitables, comme celle de Buffett [...] Choisissez les bonnes actions et le marché en prendra soin. » (Tôt ou tard).

CITATIONS À RETENIR

PREMIÈRE PARTIE

— “ —

*L'histoire et la philosophie préparent mieux à la
Bourse que les statistiques.
Investir est un art, pas une science.*

— ” —

— “ —

*N'investissez que ce que vous pouvez perdre sans
que cela n'affecte votre vie quotidienne
ou votre futur proche.*

— ” —

— “ —

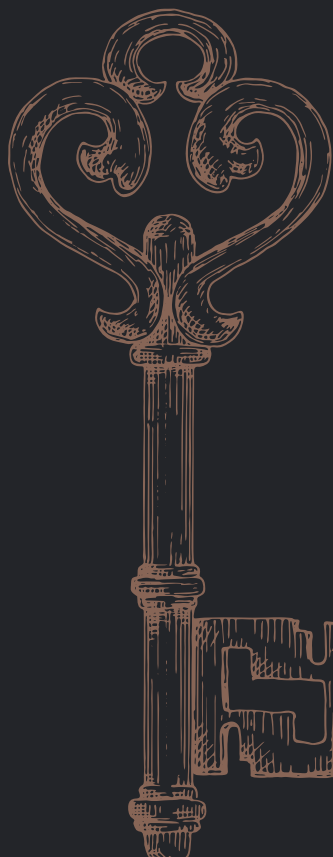
*Choisissez les bonnes valeurs
et le marché en prendra soin.*

— ” —

Peter Lynch

FICHE RÉCAPITULATIVE

PREMIÈRE PARTIE



1

Avant de se lancer dans l'investissement en Bourse, il faut apprendre à se connaître. Il est nécessaire d'évaluer la profondeur de son patrimoine, de jauger ses dépenses futures et d'identifier ses points forts et ses points faibles, puis d'agir en conséquence.

2

Les meilleures valeurs sont très souvent dans "l'ombre". Il faut chercher les actions qui ne sont pas encore dans le radar du marché (qu'il n'a pas encore découvert ou cautionné).

3

Un portefeuille de qualité est un portefeuille composé uniquement de bonnes valeurs dans lesquelles on croit viscéralement. Après avoir réussi à le construire, il est inutile de le polluer par des décisions loin d'être raisonnablement justifiées, mais que nous pouvons tous prendre dans une situation de panique généralisée.

4

Le droit à l'erreur est tout à fait permis en matière d'investissement en Bourse. Même si votre portefeuille est réduit à une dizaine de valeurs, vous avez le droit de vous tromper sur neuf d'entre elles si l'une de ces valeurs s'avère être une pépite capable de générer un beau multiple.

5

Pour minimiser le facteur risque, il faut i) acheter les bonnes actions et ii) au bon moment. Pour minimiser le facteur chance, il est nécessaire d'adopter les bonnes méthodologies, puis de les respecter scrupuleusement en toute circonstance.

DEUXIEME PARTIE

APPRENDRE A IDENTIFIER LES « PEPITES »

Les actions qui au final, réaliseront les plus beaux multiples sont le plus souvent celles dont les produits et services nous entourent et que l'on a déjà remarqué en tant que consommateurs, sans que l'on ait fait le lien avec l'entreprise à laquelle ils appartiennent.

Il est important d'adopter une posture « éveillée » pour se forcer, à chaque fois que l'on rencontre ce type de produit ou service, à se poser les questions suivantes : quelle est l'entreprise qui fabrique ce produit ? Quelle est l'entreprise qui propose ce service ? Investir dans ses actions peut-il être intéressant ?

C'est ainsi que l'on peut capter les signes avant-coureurs du succès boursier de ces entreprises. Il faut veiller à rester à l'affut et faire preuve de curiosité pour transformer les connaissances des consommateurs que nous sommes en pistes à suivre pour d'éventuels investissements à succès.

Si vous restez éveillé en tant que consommateur, vous identifierez nombre d'opportunités, mais si vous adoptez ce même état « d'éveil » en tant que professionnel dans le secteur dans lequel vous exercez votre métier, vous rajouterez à ces opportunités un atout considérable par rapport aux autres investisseurs. P.Lynch nous conseille avant tout, d'investir dans des entreprises que l'on comprend, qui évoluent dans des secteurs que l'on connaît. Notre background professionnel nous permettra i) d'analyser plus aisément les fondamentaux des entreprises qui composent le secteur dans lequel nous avons travaillé, ii) d'évaluer plus facilement leurs valorisations intrinsèques et iii) de déceler d'éventuels « actifs cachés » qui n'apparaissent pas dans le bilan de ces entreprises (ou qui sont sous-valorisés). Tous ces éléments nous donneront une longueur d'avance par rapport aux autres investisseurs qui ne connaissent pas forcément les dessous du secteur. Si vous êtes médecin, intéressez-vous aux actions du secteur de la santé, si vous êtes programmeur, intéressez-vous aux actions du secteur IT, si vous êtes acteurs, intéressez-vous aux studios de production, etc.

« *Investissez dans les choses que vous connaissez* » et vos chances d'avoir une action qui a le potentiel de réaliser un multiple de 10 (*10-baggers*) augmenteront sensiblement. Et vous minimiserez par la même occasion votre risque d'erreur !

LES 6 CATEGORIES D'ACTION

Il ne suffit pas de repérer une potentielle cible, par la voie de votre éveil de consommateur ou de professionnel, pour ensuite directement acheter ses actions. L'identification n'est qu'une première étape d'un processus plus long : « *Investir sans recherche revient à jouer au poker sans regarder ses cartes.* »

Lorsque l'on investit dans de l'immobilier, on n'achète pas la première maison qu'un agent immobilier nous recommande ! Nous effectuons généralement des recherches poussées sur le marché en général, le quartier, les environs du bien, son orientation, etc. Alors pourquoi sommes-nous capables d'investir dans des actions sur un coup de tête sans faire un minimum de recherches en amont de cette décision d'investissement importante ?

Pour P.Lynch, c'est un mal universel qui heureusement, se traite aisément. Il suffit de prendre conscience de l'impact que peuvent avoir les recherches que vous allez mener sur la performance de votre portefeuille. Le « stock-picking » permet aux investisseurs les plus disciplinés, les plus sérieux et les plus patients de battre très largement le marché. Pour ce faire, il faut apprendre à différencier les actions, de comprendre les « triggers » qui les font évoluer.

Il est d'abord important de comprendre que la taille d'une entreprise est largement corrélée au potentiel de ses actions. Pour Lynch, plus l'entreprise est grande, plus l'inertie de ses actions sera élevée. Plus généralement, il classe les actions en six catégories distinctes :

- **Les valeurs à croissance lente** : sont des anciennes valeurs à croissance rapide qui ont atteint leur maturité. Ces entreprises sont généralement bien établies dans leur secteur, ont réussi à développer des parts de marché peu volatiles et des barrières à l'entrée importantes pour éviter qu'elles soient bousculées. Ces entreprises matures sont facilement

reconnaissables, grâce notamment aux généreux dividendes qu'elles distribuent annuellement à leurs actionnaires (puisque c'est sans doute l'allocation de capital la plus efficiente dans leur cas).

- **Les valeurs sûres** : ces « piliers » comme les nomme P.Lynch, sont caractérisés par une croissance légèrement plus rapide que celles de la catégorie précédente. Elles sont souvent leader de leur secteur et sont donc incontournables. Ce sont généralement des mastodontes, dont les actifs sont tout aussi importants que précieux. Il est difficile de trouver un « 10-bagger » parmi cette catégorie, mais elles restent tout à fait intéressantes, si à un moment donné, le marché connaît un ralentissement global. Dans ces circonstances, elles se montreront plus résilientes que les autres. Le timing d'entrée est crucial dans cette catégorie d'actions qui constitueront la ligne défensive de votre portefeuille.
- **Les valeurs à croissance rapide** : elles constituent l'une des catégories préférées de Peter Lynch. Elles sont généralement, jeunes, petites et agressives. En faisant les bons choix, c'est là que vous trouverez les actions qui feront bondir votre portefeuille sur un horizon de temps relativement court. Leur forte croissance peut être liée à leur secteur qui est en plein essor, mais pas seulement. Il existe des entreprises de cette catégorie qui appartiennent pourtant à un secteur mature mais qu'elles parviennent à bousculer en développant un avantage concurrentiel fort et durable. Le revers de la médaille, c'est que leur jeunesse et leur appétit font d'elles les actions qui concentrent le plus de risques. « L'astuce, c'est de deviner quand elles vont s'arrêter de grossir, et combien payer pour cette croissance ».
- **Les cycliques** : ce sont des valeurs dont les performances augmentent et diminuent de façon fréquente et sur un rythme régulier. P.Lynch cite comme exemple les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique et de l'industrie chimique notamment. C'est à la fin d'une période de récession, que ces valeurs prennent généralement leur envol. A l'inverse au début d'une crise, ce sont celles qui souffriront le plus. Beaucoup d'investisseurs amateurs, perdent beaucoup d'argent sur cette catégorie. La majorité d'entre eux, les prennent pour des « piliers », les achètent chers et se rendent compte en bas de cycle, qu'ils ont perdu beaucoup d'argent. Pris de panique,

beaucoup d'entre eux cèdent leurs positions et enregistrent de lourdes pertes. Pour les valeurs cycliques, vous devez avoir du flair pour capter les indices d'une reprise à la suite d'une récession ou à l'inverse, être capable de « *détecter les prémices d'une chute* ».

- **Les sociétés en voie de redressement (les Recovery):**
Parmi les sociétés qui ont failli mourir, il en existe certaines qui ont la capacité de renaître de leurs cendres. Repérer assez tôt ces quelques « Phoenix », peut s'avérer être extrêmement lucratif. Leur ascension est aussi très souvent fulgurante, ce qui rend ce type d'investissement très excitant d'après P.Lynch. Ce phénomène demeure néanmoins occasionnel. Très peu de sociétés réussissent leur résurrection. Le Phoenix est une créature rare.
- **Les jeux d'actifs (les entreprises « value ») :** « *Un jeu d'actifs est une société assise sur un trésor dont vous connaissez l'existence mais que la foule de Wall Street n'a pas encore vu.* » Dans un monde où l'information circule à une vitesse phénoménale, il peut sembler impossible de trouver ce genre de sociétés et pourtant, elles existent bel et bien. Quelle forme peut prendre cet actif caché ? D'importantes liquidités, un savoir-faire unique mal retranscrit dans les comptes, des biens immobiliers sous-valorisés, une marque forte dont la valeur réelle dépasse largement celle mentionnée au bilan, un crédit d'impôts significatif, une base de clientèle fidèle, ou même plusieurs de ces exemples à la fois. Si vous avez la chance de trouver une société qui dispose d'actifs cachés, il vous suffira d'être patient jusqu'à ce que le marché prenne conscience de sa valeur réelle.

P.Lynch nous conseille enfin de garder en tête le fait que ces catégories ne sont pas figées dans le temps. Une entreprise peut être d'abord une valeur à croissance rapide, puis se transformer en « pilier », elle peut connaître par la suite de très grandes difficultés. Toutes les possibilités d'évolution sont envisageables. C'est pourquoi comprendre à l'instant *t* à quelle catégorie appartient une action n'est que la première étape. La seconde est d'anticiper la catégorie à laquelle elle tend à appartenir à l'avenir.

L'ACTION PARFAITE SELON P. LYNCH

« Le fait que n'importe quel idiot puisse diriger cette affaire est l'une des caractéristiques de la société parfaite ».

P. Lynch nous conseille d'investir dans des sociétés simples, dont l'activité est aisément compréhensible et maitrisable. La société parfaite regroupe d'après lui les 13 qualités suivantes :

1 – Son nom est simple voire ridicule : Plus le nom de la société est ennuyeux, moins les hot shots de Wall Street vont y prêter attention, plus grandes seront les possibilités de décotes à l'entrée.

2 – Son activité est ennuyeuse : Plus son activité est ennuyeuse, moins les spéculateurs seront attirés. Vous aurez ainsi largement le temps d'acheter ses actions à bas prix, avant que la folie de la dynamique haussière ne s'enclenche. Lorsque ce sera le cas, vous aurez l'occasion de la revendre aux suiveurs retardataires.

3 – Son activité est désagréable : Cette caractéristique est dans la même lignée que les deux précédentes avec le même objectif : éloigner le plus possible les caméras et les flashes... Les meilleures opportunités se trouvent souvent, dans l'ombre des radars des institutionnels.

4 – La société est issue d'un Spin-Off : Les spin-off donnent lieu très souvent, à des investissements extrêmement lucratifs. Ces derniers sont souvent bilancialement solides et détiennent généralement une position robuste en termes de parts de marché.

5 – Les institutionnels sont absents du capital : les actions non détenues par les institutionnels et non suivies (ou très peu) par les analystes sont souvent d'excellentes affaires (celles qui concentrent les décotes les plus importantes).

6 – Les rumeurs entourant l'entreprise sont abondantes : Les casinos, les sociétés de gestion des déchets sont d'après P.Lynch de bons exemples. Extrêmement rentables, elles sont souvent bradées à cause des « rumeurs » et des préjugés qui les entourent. Il y a, d'après lui, d'importants gains à réaliser sur ce type de secteur.

7- « Elle a quelque chose de déprimant » : P.Lynch cite l'exemple des pompes funèbres : excellent business que le

marché ne trouve pas assez « sexy » et qui par conséquent, fait naître d'excellentes opportunités.

8- Elle appartient à un secteur sans croissance : « *Les gens préfèrent investir dans les secteurs en forte croissance, là où il y a du bruit et du mouvement. Pas moi.* » P.Lynch souligne le fait que contrairement aux secteurs en pleine croissance qui attirent tout un tas de nouveaux acteurs susceptibles de bouleverser le marché, les secteurs à faible croissance (surtout ceux qui sont ennuyeux ou qui dérangent) présentent de très importants avantages : pas de problème de concurrence, des parts de marchés bien établies et une sécurité et une pérennité des revenus.

9 - Elle appartient à un marché de niche : « Niche » est synonyme de faible concurrence et maîtrise du marché.

10 - Les clients sont dépendants de ses produits ou services : les entreprises dont les produits ou services sont continuellement achetés (les individus doivent continuer à les consommer) sont les business les plus robustes (ex : médicaments, boissons gazeuses, etc.)

11 - Elle utilise la technologie : P. Lynch préfère les entreprises qui utilisent la technologie pour améliorer leur productivité plutôt que les entreprises qui produisent des technologies...

12 - Son management achète des actions : un excellent indicateur qui prouve l'alignement des intérêts entre la direction et les actionnaires.

13 - La société opère des rachats d'actions : Lorsqu'une société rachète ses propres actions, c'est le meilleur moyen de favoriser le rendement des actionnaires (à condition que les opportunités de croissance externe ou interne présentent un taux de rendement inférieur).

LES PIEGES A EVITER

Après avoir lu le résumé du chapitre précédent, vous l'aurez sans doute deviné, les actions à éviter absolument selon P. Lynch sont celles qui sont le plus à la mode, celles dont on entend parler dans les médias, au bureau, qui font la une et qui font donc le plus de

bruit. Celles-ci seront très certainement trop chères par rapport à leur valeur intrinsèque réelle.

« Ces valeurs à la mode [...], rien ne les soutient à part l'espoir et le vent. Elles retombent aussi vite qu'elles sont montées. »

Méfiez-vous aussi des « The Next... » quelque chose. Celles que l'on annonce comme étant le prochain IBM, le prochain Apple, le prochain Mc Donald's... Elles deviennent très rarement ce que l'on pensait qu'elles allaient devenir !

Autre signe inquiétant qu'identifie P. Lynch, ce sont ces sociétés pérennes et matures qui, au lieu de rendre aux actionnaires l'excédent de trésorerie cumulé au fil des années sous forme de dividendes (ou mieux, de rachats d'actions), se mettent à réaliser des acquisitions abusives de sociétés inintéressantes à des prix exorbitants sur la base de thèses d'investissement mirobolantes ! Beaucoup de dirigeants tombent malheureusement dans ce piège. Attention à leur soi-disant diversification du portefeuille d'activité de la société, attention à ne pas les suivre dans cette chute inévitable. La prétendue « diversification » peut très vite se transformer dans les faits en « dispersion » des capitaux.

Les seules acquisitions intéressantes et lucratives pour des entreprises matures, sont celles qui créent une synergie réelle avec l'activité de base de la société acheteuse. Cette règle demeure conditionnée également par le prix d'achat de la société cible. L'une des seules exceptions qui confirme cette règle est le Berkshire Hathaway de Warren Buffett, si l'on considère le textile comme étant le cœur de métier de la société. En réalité le cœur de métier du Berkshire Hathaway de W. Buffet n'a jamais été le textile mais l'investissement.

P. Lynch nous alerte également sur une autre catégorie d'actions à éviter : « les actions-rumeurs ». Ce sont celles qu'une de vos connaissances va venir vous chuchoter tel un grand secret. Ce sont le plus souvent pour P. Lynch rien de plus que des paris hasardeux. Ces actions-rumeurs sont souvent des solutions technologiques complexes à des problèmes sérieux qui sont eux, bien réels. Leur « story » hypnotise certains investisseurs excessivement optimistes ou tout simplement naïfs qui perdent énormément d'argent sur ces paris risqués. Pourquoi prendre autant de risque alors que l'on peut tout simplement surveiller l'évolution des fondamentaux de l'entreprise, si l'idée de base nous plait bien sûr, en attendant un signe réel de décollage ? En

adoptant cette méthode, on aura largement le temps de rentrer dans le capital et de profiter d'une hausse phénoménale tout en ayant minimiser nos risques !

« Il n'y a aucune raison d'acheter le titre, avant que la société n'ait apporté la preuve de sa réussite ».

P.Lynch nous alerte enfin sur les entreprises qui sont trop dépendantes d'un seul groupe de clients et celles qui ont le malheur d'avoir un nom excitant !

L'IMPORTANCE DES BENEFICES

La valeur d'une entreprise réside dans deux éléments principaux : les bénéfices qu'elle est capable de générer et la qualité de ses actifs. La qualité des actifs se mesure elle-même par les bénéfices qu'ils sont susceptibles de générer, c'est donc finalement, une histoire de bénéfices...

« Si la courbe des bénéfices s'éloigne de celle des cours, un jour ou l'autre, elles finissent toujours par se rejoindre. »

C'est pourquoi le Price Earnig Ratio (PER, multiple cours/bénéfices), revêt une importance cruciale pour tout analyste. Quelques repères pour mieux comprendre le PER : un PER haut indique que le marché anticipe une hausse des bénéfices que réalisera la société à l'avenir. Un PER bas indique que le marché voit en cette société, une entreprise à croissance lente.

Les PER passés permettent aussi d'avoir un regard rétrospectif sur la perception qu'avaient les investisseurs sur la société que vous analysez. Il peut être intéressant de voir son évolution.

Pour P.Lynch, les PER très hauts sont à éviter. Ce type d'action porte d'après lui beaucoup trop d'espoirs et son cours est sans doute beaucoup trop haut pour que votre entrée au capital soit lucrative dans ces conditions.

Toute la problématique de la valorisation réside donc dans notre capacité à estimer les bénéfices futurs que l'entreprise est susceptible de réaliser. Pour P.Lynch, il est quasi-impossible de le faire avec un niveau de certitude assez élevé. En revanche, il est tout à fait envisageable de s'intéresser à « comment » l'entreprise compte faire pour réaliser ses objectifs futurs puis de vérifier au

fil du temps que les plans mis en œuvre portent les fruits escomptés. Ce backtesting peut s'avérer être très efficace.

CONSTRUIRE VOTRE THESE D'INVESTISSEMENT

Maintenant que vous savez comment catégoriser votre action ciblée (valeur de croissance, valeur pilier, etc.) et que vous avez relevé quelques indices sur son niveau de valorisation actuel grâce au PER, il est temps de poser la question suivante : *Est-ce que l'entreprise a la capacité d'améliorer sa croissance et sa rentabilité ?* Pour y répondre, il faut comprendre la « story » de cette société.

Selon P.Lynch, cette « story » vous permettra de développer les arguments de votre thèse d'investissement. Plus clairs ils seront, moins de risques d'erreurs (ou d'omissions) vous encourrez. Il faut arriver à un stade de maîtrise totale de cette « story », de ce qui va la faire évoluer et des risques qui pourraient menacer le bon déroulement de votre scénario prévisionnel.

Avant de passer à l'action et d'acheter une part de l'entreprise que vous avez ciblée, il faut que vous soyez en mesure de présenter, en l'espace de quelques minutes et avec des mots très simples, vos arguments et ainsi, votre thèse d'investissement.

Cette thèse doit être la conséquence directe de i) la catégorie dans laquelle vous avez classé votre action et ii) d'une analyse de ses comptes, de ses communications, de ses dernières actualités, mais aussi et surtout, de votre connaissance personnelle du secteur et la position qu'elle occupe au sein de ce dernier.

Pourquoi la catégorie doit-elle être identifiée en amont ? P.Lynch y voit une première étape décisive qui guidera la suite du processus d'analyse. La catégorie vous aidera à identifier les points les plus importants sur lesquels votre analyse devra s'axer :

- **Valeur à faible croissance** => Dividendes / Rendement / Croissance des bénéfices / Régularité durant les récessions.
- **Valeur cyclique** => Conditions du secteur / place de l'entreprise au sein du secteur / évolution des niveaux des stocks / trend du cours par rapport aux dix dernières années.

- **Jeux d'actifs (entreprises value) =>** Valorisation précise des actifs « cachés » / Evaluation de la structure bilancielle (dettes vs. actifs cachés)
- **Valeurs en redressement (Recovery) =>** Evaluation de la nouvelle stratégie mise en place et des chances de succès / Evaluation de la structure bilancielle et du financement du renouveau.
- **Piliers =>** Evolution du PER / Taux de croissance à long terme / absence de dispersion dans des activités non rentables / comportement de la société durant les périodes de récessions passées.
- **Valeurs à forte croissance =>** Evaluation du stade de croissance et du potentiel futur / Source de financement des croissances futures / part des produits phares dans le chiffre d'affaire actuel / Evolution du PER vs. le taux de croissance réel de l'activité.

L'identification de la catégorie en amont vous permettra de gagner beaucoup de temps et d'aller rapidement à l'essentiel dans votre analyse.

OU TROUVER LES INFORMATIONS ESSENTIELLES A MON ANALYSE ?

Pour parfaire son analyse, tout investisseur particulier dispose de l'ensemble des informations nécessaires à portée de main. Toutes les données et informations sont présentes dans les rapports annuels. P.Lynch nous invite à nous y plonger sans retenue.

D'autres sources d'informations sont disponibles pour vous permettre de valider vos hypothèses ou de simplement répondre à vos questions. Toutes sortes d'études macro ou microéconomiques sont disponibles et gratuites.

Si l'ensemble des informations que vous avez réussi à dénicher ne répond pas à l'exhaustivité de vos questions, P. Lynch nous suggère de contacter directement l'entreprise que nous ciblons. Avant d'en arriver jusque-là, il faudra évidemment faire des recherches préalables et préparer un script de questions à poser. Vous

obtiendrez des réponses plus qualitatives si vous avez fait assez de recherches pour maîtriser un minimum le sujet. Vous serez ainsi pris plus au sérieux.

Pour finaliser ce long processus de recherches et de validation des hypothèses de notre thèse et avant de passer à l'achat, P.Lynch nous suggère de tester les produits (ou services) de la société visée. S'il s'agit de B to B, essayez de vous rapprocher de personnes qui maîtrisent le domaine et qui ont eu l'occasion de se faire un avis sur les produits et services de la société en question. Dans le cas d'un B to C, testez-les vous-mêmes !

SUR QUELS POINTS DOIT-ON CONCENTRER NOS ANALYSES ?

P. Lynch nous livre les quelques points sur lesquels tout investisseur devrait concentrer son analyse. Nous les présentons ici sous forme de questions pour inciter le lecteur à se les poser le moment venu :

- **L'analyse de la composition du chiffre d'affaires :** *Quel est le poids des produits ou services « stars » dans le chiffre d'affaires total de la société ? Sont-ils majoritaires ou minoritaires ? Quelle est leur évolution durant les derniers exercices ?*
- **Le PER et son évolution :** *Comment évolue le PER par rapport à la croissance réelle de l'activité de l'entreprise ?*
- **La solidité bilancielle :** *Quel est le pourcentage de répartition entre les fonds propres et les dettes ? Comment évolue le niveau de trésorerie dans le temps ?*
- **La distribution des dividendes :** *A quel rythme se fait-elle ? Quel a été le niveau de distribution durant les années de récession ? Le dividende constitue-t-il un frein à la croissance de l'entreprise ou un juste retour aux actionnaires ? (Ce jugement se fait sur base de l'évaluation du stade de maturité de la société et de son marché).*
- **La valeur comptable :** *La valeur comptable est-elle inférieure ou supérieure à la valeur des actions ? S'il existe une différence significative, pourquoi ? Existe-t-il des actifs cachés ?*

- **Les Free Cash-Flow :** *Dans le cas d'une entreprise à faible marge nette, quel est son niveau de free cash-flow ? Le faible niveau de rentabilité comptable s'explique-t-il par un réinvestissement du cash généré ? Ou par un fort amortissement d'immobilisations qui biaise le résultat ?*
- **Les Stocks :** *Quel est le niveau de progression des stocks ? Est-il décorrélé par rapport au taux de croissance réel de l'activité de l'entreprise ?*
- **L'évolution des marges :** *Quel est le niveau de progression des marges brutes et nettes ? Comment se situe le niveau de marge de la société par rapport à ses concurrents ?*

Toutes ces questions (et plus encore), doivent être posées par tout investisseur qui souhaite faire l'acquisition d'une action. Une bonne analyse dépendra de la qualité des réponses apportées à ces dernières. Cette analyse ne doit pas être figée dans le temps. Ce n'est pas un exercice unique. Il faut sans cesse révérifier nos réponses et revalider nos hypothèses pour s'assurer que notre thèse d'investissement est toujours valide.

CITATIONS À RETENIR

DEUXIÈME PARTIE

— “ —

Investir sans recherche revient à jouer au poker sans regarder ses cartes.

— ” —

— “ —

Ces valeurs à la mode [sans fondamentaux], rien ne les soutient à part l'espoir et le vent. Elles retombent aussi vite qu'elles sont montées.

— ” —

— “ —

Il n'y a aucune raison d'acheter un titre, avant que la société n'ait apporté la preuve de sa réussite.

— ” —

Peter Lynch

FICHE RÉCAPITULATIVE

DEUXIÈME PARTIE



1

LES VALEURS À CROISSANCE LENTE

Très peu de croissance mais des parts de marché peu volatiles et des barrières à l'entrée importantes.

Key Performance Indicators (KPI) : Dividendes / Rendement / Croissance des bénéfices / Régularité durant les récessions.



2

LES PILLIERS

Leaders dans leurs secteurs. Mastodontes internationaux. Potentiel de croissance moyen mais solidité et rentabilité incontestables.

KPI : Evolution du PER / Taux de croissance / comportement de la société durant les périodes de récessions passées.



3

LES VALEURS A CROISSANCE RAPIDE

Jeunes, petites et agressives. Très fort potentiel de croissance et de rentabilité.

KPI : Sources de financement des croissances futures / Evolution du PER vs. le taux de croissance réel.



4

LES REDRESSEMENTS (RECOVERY)

Renaissances après une mort quasi-certaine. Ascension souvent fulgurante.

KPI : Évaluation de la nouvelle stratégie et des chances de succès / Évaluation de la structure bilancielle et du financement du renouveau.



5

LES CYCLIQUES

Valeurs dont les performances augmentent et diminuent de façon fréquente et sur un rythme régulier.

KPI : Conditions du secteur / place de l'entreprise au sein du secteur / évolution des niveaux des stocks / trend du cours boursier.

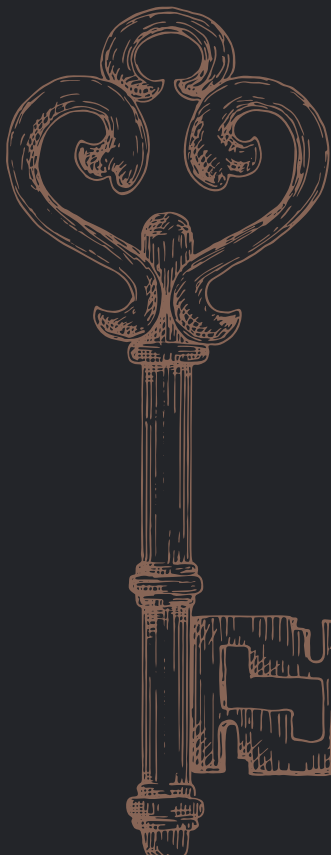


6

LES ENTREPRISES VALUE

Sociétés assises sur un trésor dont vous connaissez l'existence mais que le marché n'a pas encore vu.

KPI : Valorisation précise des actifs « cachés » / Evaluation de la structure bilancielle (dettes vs. actifs cachés)



TROISIEME PARTIE

GESTION DU PORTEFEUILLE

Dans cette troisième et dernière partie, P. Lynch nous livre de précieux conseils pour constituer et gérer un portefeuille tout en maximisant les gains et en limitant les risques. Il nous présente également la meilleure manière pour s'assurer d'avoir un bon timing d'achat et de vente.

CONSTITUER UN PORTEFEUILLE

Il est inutile de se fixer des objectifs de rendement astronomiques. Restons raisonnables et évitons d'écouter ces cigales qui prétendent réussir à dégager une performance annuelle de soi-disant 25% par an, tous les ans... Il est impossible d'avoir une performance aussi élevée sur un horizon de temps important et avec une constance sans faille. Il est certes possible de faire un +30% sur un an, suivi d'un +10%, avant de plonger de -15%... Les plonges sont inévitables, il faut accepter cette réalité.

Alors, quel objectif de rendement doit-on se fixer ?

Selon P. Lynch, le premier objectif doit être de battre les rendements des classes de titres moins risqués que sont les obligations. Mais d'une manière plus générale, une performance long terme avec un taux de rendement composé de +10% par an peut être considérée comme un objectif raisonnable. Ceci-dit, l'objectif réel devrait être de dégager un rendement supérieur à celui des fonds indiciels. Sinon, à quoi aurait servi tout ce travail d'analyse ? Il faut donc se fixer comme objectif de battre le marché.

Comment peut-on alors constituer un portefeuille capable de battre le marché ?

Deux écoles s'opposent : la première prétend que la diversification est une nécessité. Mais dans ce cas-là, autant investir dans un ETF ?! Option absurde si l'on veut battre le

marché puisque l'objectif de l'ETF est d'en répliquer les mouvements...

La seconde prétend que la concentration dans une valeur pour laquelle nos convictions sont très fortes est la meilleure solution pour maximiser ses gains. Les limites de cette théorie sont tout aussi évidentes. Personne n'est à l'abri d'une mauvaise surprise, d'un aléa exogène et impossible à anticiper, qui viendra écrouler toute notre petite fortune... Aucune de ces deux théories n'est donc vraie à 100%. La vérité selon P.Lynch est quelque part au milieu de ces deux extrêmes. Il fixe un « range » de trois à dix actions pour un « petit » capital de départ. Un portefeuille de cette taille permet à la fois d'être agressif et de profiter des fortes montées, tout en incluant un minimum de diversification qui minimisera les risques.

Cette diversification évoquée devra se baser sur plusieurs critères. Le premier étant les catégories d'actions citées dans la précédente partie. Même si vous vous considérez comme un spécialiste des sociétés cycliques, il faut équilibrer le tout avec quelques valeurs piliers ou quelques valeurs en forte croissance par exemple. Le tout est de minimiser les risques d'erreur ou d'événements exogènes non anticipés.

APPRENDRE A AVOIR LE BON TIMING

Un portefeuille composé d'une petite dizaine de valeurs offre la possibilité de faire des arbitrages tout au long de la vie de ce dernier, en fonction des événements et des réactions du marché. Une action qui performe nettement plus rapidement qu'espérée, peut être une bonne source de financement pour celles qui peinent à grimper.

P.Lynch nous déconseille par ailleurs, les STOP LOSS qui sont pour lui, une réelle catastrophe... Ces STOPS censés vous couvrir des risques de pertes sont le meilleur moyen de perdre une position du fait de la volatilité du titre et qui, par la suite, grimpera comme vous l'aviez initialement anticipé. Ces STOP LOSS créent de très fortes frustrations... Pour Lynch, le raisonnement est simple :

« Quand je perds 25%, dans une action dont les fondamentaux n'ont pas bougé, j'achète. Si vous n'arrivez pas à vous convaincre de cela, et à bannir à jamais la pensée inverse et fatale qui est :

quand je perds 25%, je vends, vous n'arriverez jamais à faire des gains décents avec vos actions. »

Quel est le meilleur moment pour acheter ? A cette question cruciale, P.Lynch nous livre quelques éléments de réponses. Bien évidemment, après tout ce que l'on a vu dans les chapitres précédents, chaque lecteur aura compris que le principe de base qui doit guider une décision d'achat est une décorrélation avérée entre la valeur intrinsèque que vous estimez, et le prix fixé par le marché.

Mais même en ayant en tête ce constat de base, le moment d'entrée peut toujours être perfectionné. Selon P.Lynch, les trois derniers mois de l'année constituent généralement une période propice aux achats. Il explique cette théorie par le fait que les gérants de fonds, font généralement le « ménage » dans leur portefeuille à l'approche de la clôture annuelle. Des opportunités peuvent naître de ce remue-ménage... La seconde phase qui peut présenter des opportunités encore plus intéressantes, ce sont les phases de krach ! Dans la panique que provoquent les chutes brutales, de très nombreuses actions injustement décotées peuvent voir le jour. P.Lynch compare ces périodes à des soldes ! De très belles entrées peuvent ainsi être réalisées durant ces périodes.

Quel est le meilleur moment pour vendre ? Le premier conseil de Lynch est le suivant : ne jamais se laisser influencer par les soi-disant experts ! Ces derniers trouveront toujours une bonne raison pour vous inciter à vendre. Plusieurs excuses peuvent vous être présentées : « le cours du pétrole, monte c'est mauvais signe pour l'action X », « le cours de X est extrêmement tendu, encaissez vos gains avant la chute ! », les exemples de ces prétendus oracles sont aussi variés que nombreux. Ne nous laissons pas influencer ! Seul le cours cible fixé initialement devra constituer le point d'atterrissage de votre épopée. Pour nous aider à l'estimer, P.Lynch nous donne quelques éléments de réponse en fonction de la catégorie d'action :

- **Valeur à faible croissance =>** Perte de parts de marché durant 2 exercices consécutifs / Affaiblissement du budget R&D / Dispersion dans des acquisitions sans plan stratégique solide.

- **Valeur cyclique =>** Fin du cycle... *mais comment le déceler ?*
=> tendance baissière du cours inexplicée / Augmentation des stocks / Ralentissement de la demande.
- **Jeux d'actifs (entreprises value) =>** Après l'entrée d'un « raider » au capital qui aura probablement fait augmenter les cours jusqu'à gommer la décote initiale. Il s'en suit généralement un LBO ou encore une OPA... Vous saurez donc aisément quand vendre.
- **Valeurs en redressement (Recovery) =>** Disparition du sentiment de « gêne » que vous éprouviez en ayant la valeur dans votre portefeuille, elle n'est pas pour autant à vendre, mais à reclasser dans une autre catégorie / Le PER atteint des niveaux plus élevés que les estimations de croissance.
- **Piliers =>** Résultats mitigés des dernières innovations / PER désormais significativement plus élevé que celui des concurrents / Ralentissement de la croissance.
- **Valeurs à forte croissance =>** les plus compliqués à vendre car en vendant trop tôt, on peut devenir très frustré de voir le cours continuer à monter et à l'inverse, vendre trop tard peut créer de sérieux remords => Ralentissement de la croissance / Survalorisation avérée à la suite de l'entrée des retardataires.

QUELQUES MAUVAIS REFLEXES A EVITER

Malgré tous les progrès que L'Humanité a pu réaliser, il persiste malheureusement quelques dangereuses légendes colportées par un certain nombre d'experts ou d'amateurs, qui collent à l'imaginaire collectif en matière d'investissement boursier. P.Lynch en liste quelques-uns et sensibilise ainsi ses lecteurs à ces fables importunes :

- **Le cours a chuté tellement qu'il a forcément atteint son plus bas =>** La seule limite est le 0. « *Essayer d'attraper une action en chute libre à son cours le plus bas, revient à attraper un couteau qui tombe.* »
- **Après cette ascension phénoménale, il est impossible de voir le cours augmenter davantage =>** Si les

fondamentaux tiennent et que la valorisation demeure sensée par rapport au prix, il est tout à fait possible que ce que les autres pensent être un sommet, soit un simple point d'étape...

- **« Pourquoi attendre trop longtemps, allez plutôt sur une autre valeur en rapide croissance ! » =>** Erreur très commune malheureusement. Même les meilleurs la commettent souvent. Si vous avez décelé un potentiel dont vous êtes certains, ne faites surtout pas la bêtise de quitter le navire trop tôt. Soyez sûrs que dès que vous le ferez parce que vous pensez avoir attendu trop longtemps pour rien, l'évènement escompté se déroulera sans vous... La patience est la meilleure des vertus.
- **Se comparer aux autres =>** *« Considérer les gains de votre voisin comme vos pertes personnelles n'est pas une attitude positive si vous voulez investir en bourse. Cela peut même vous mener à la folie absurde. »* Ce genre de réflexion malsaine qui trotte forcément dans la tête de tout un chacun peut vous conduire à commettre des erreurs monumentales par la suite en vous lançant dans des aventures boursières non maîtrisées et en dehors de votre cercle de compétences. A moins que vous vous donniez les moyens d'élargir ce dernier.

LES VENTES A DECOUVERT ET LES DERIVES

Pour P.Lynch, les dérivés et autres ventes à découvert sont tout simplement à éviter, surtout pour les novices...

Seuls quelques traders « très » expérimentés peuvent en tirer profit. Il existe selon lui, un risque de perte nettement plus élevé que celui lié aux investissements classiques. Le raisonnement sur lequel se basent ces opérations, est construit sur une série d'hypothèses futures qui sont limitées dans le temps. Il s'agit là de la différence majeure de ce type d'opérations avec les investissements classiques. Avec une bonne dose de patience et une bonne méthodologie, la thèse liée à des investissements classiques finira (très probablement) par se confirmer. Les options et ventes à découvert constituent, a contrario, un pari sur un temps limité !

L'HISTOIRE EST PLEINE DE REBONDISSEMENTS

P.Lynch finit son ouvrage en rappelant quelques faits historiques (Assassinat de J.F. Kennedy, démission de Nixon, guerre du Kippour, choc pétrolier, etc.) et les effets parfois inattendus qu'ils ont eu sur la bourse. On s'attend souvent à une baisse (ou une hausse) suite à un évènement donné, mais le marché nous surprend souvent le lendemain, par un effet totalement contraire... Il est totalement imprévisible à très court terme. Il est quasi-impossible d'anticiper ses fluctuations. Il est en revanche tout à fait possible de deviner qu'une pépite en est une et qu'elle est injustement « pricée » par le marché. Au bout d'un certain temps, parfois des années, le marché s'en rappellera et finira par en prendre soin et gommer cette « injustice ».

CITATIONS À RETENIR

TROISIÈME PARTIE

— “ —

Personnellement, je préférerais une séance [de cotation] plus courte. Nous aurions davantage de temps à consacrer à l'analyse des sociétés, ou pourquoi pas, à visiter les musées, ces deux activités étant plus utiles que de regarder les cours monter et baisser.

— ” —

— “ —

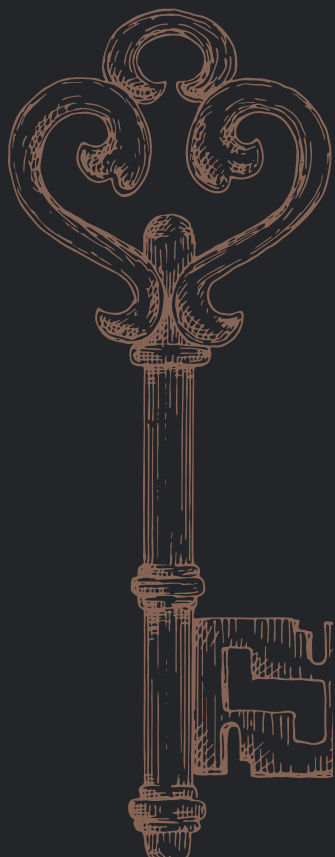
Investir dans une société médiocre sous prétexte que son action n'est pas chère, est une technique perdante.

— ” —

Peter Lynch

FICHE RÉCAPITULATIVE

TROISIÈME PARTIE



1

La construction d'un portefeuille doit être animée par un seul objectif : battre le marché sur le long terme. Pour y parvenir, le portefeuille devra être **assez diversifié** pour minimiser les risques et **assez concentré** pour ne pas reproduire la performance du marché (3 à 10 valeurs pour un petit capital de départ).

2

Lorsque l'on est convaincu des fondamentaux d'une entreprise et que l'action de cette dernière perd 25% pour une raison totalement absurde, le bon réflexe n'est pas de vendre ses actions mais **de renforcer sa position**.

3

Le meilleur moment pour acheter des actions est lorsque vous estimez que ces dernières sont victimes d'une **sous-valorisation avérée** par le marché. Le meilleur moment pour les vendre est lorsqu'elles atteignent l'objectif fixé et le point d'équilibre : **prix = valeur**.

4

Attention aux mauvais "réflexes" suivants :

- Le cours a chuté tellement qu'il a forcément atteint son plus bas;
- Après cette ascension phénoménale, il est impossible de voir le cours augmenter davantage;
- Pourquoi attendre trop longtemps, autant aller sur une autre valeur en rapide croissance?!

5

Il est quasi-impossible, voire dangereux, d'essayer d'anticiper les fluctuations du marché à court terme. Il est en revanche tout à fait possible de deviner qu'une **pépité** en est une et qu'elle est injustement «prisée» par le marché.

MasterBourse

APPRENDRE À INVESTIR EN BOURSE