



# **La finance comportementale**

A l a i m i   R i m a

T b i n i   O l f a

---

2023-2024



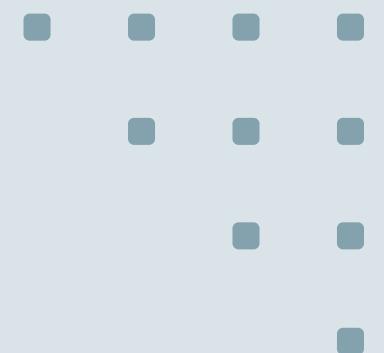
# Introduction

## CONTEXTE DU PROJET

les gens sont souvent décrits en utilisant des adjectifs pour définir leur approche de la prise de décision. Certains sont qualifiés de pragmatiques, faisant preuve de rationalité et prenant des décisions basées sur des données objectives. En revanche, d'autres sont décrits comme étant plus irrationnels, prenant des décisions subjectives, et se retrouvant souvent dans des domaines abstraits tels que la psychologie.

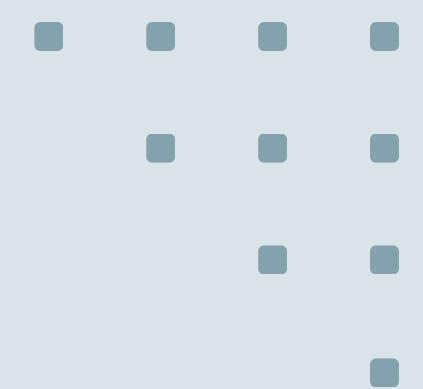
Le monde de la finance est généralement associé à la première catégorie, où les financiers sont perçus comme méticuleux et analytiques dans leur prise de décision, en accord avec l'approche pragmatique.

Ainsi, la finance comportementale est une branche de la finance qui cherche à décrire et expliquer pourquoi, dans certaines situations, l'être humain adopte un comportement irrationnel dans sa prise de décisions.



# Question clé

**Comment la psychologie  
s'immisce dans des  
décisions dites  
rationnelles?**



# Sommaire

**1 CONCEPTS ET DÉFINITION**

**2 OBJECTIF**

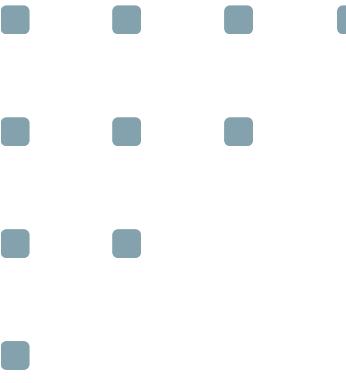
**3 IMPACT SUR LA VOLATILITÉ DES  
MARCHÉS**

**4 LES FACTEURS INFLUENÇANT LA  
PRISE DE DÉCISION**

# CONCEPTS ET DÉFINITION

**La finance comportementale représente un champ de la finance qui « s'appuie sur la psychologie, voire l'anthropologie, pour mieux décrire et comprendre le comportement des investisseurs et des marchés. » (De Winne & D'Hondt, 2017)**

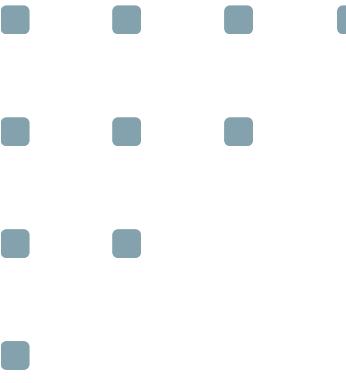
La finance comportementale se base sur l'observation d'un certain nombre d'anomalies qui contredisent la théorie de l'efficience des marchés financiers. Elle démontre que les investisseurs ne sont pas épargnés par des biais cognitifs qui sont susceptibles de modifier à la fois leurs croyances et préférences. De façon générale, elle étudie le rôle de la psychologie dans le comportement des investisseurs et des analystes financiers.



# OBJECTIF

La finance comportementale vise à expliquer les choix financiers des investisseurs et leur impact sur les marchés, tout en aidant à éviter les décisions impulsives fondées sur les émotions. Elle favorise la sélection d'une stratégie de gestion de patrimoine appropriée en analysant les comportements d'achat et de vente.

De plus, elle permet de comprendre la relation des investisseurs avec le risque et leurs préférences en matière d'investissement, ce qui aide les institutions financières à formuler des recommandations adaptées pour augmenter leurs ventes.

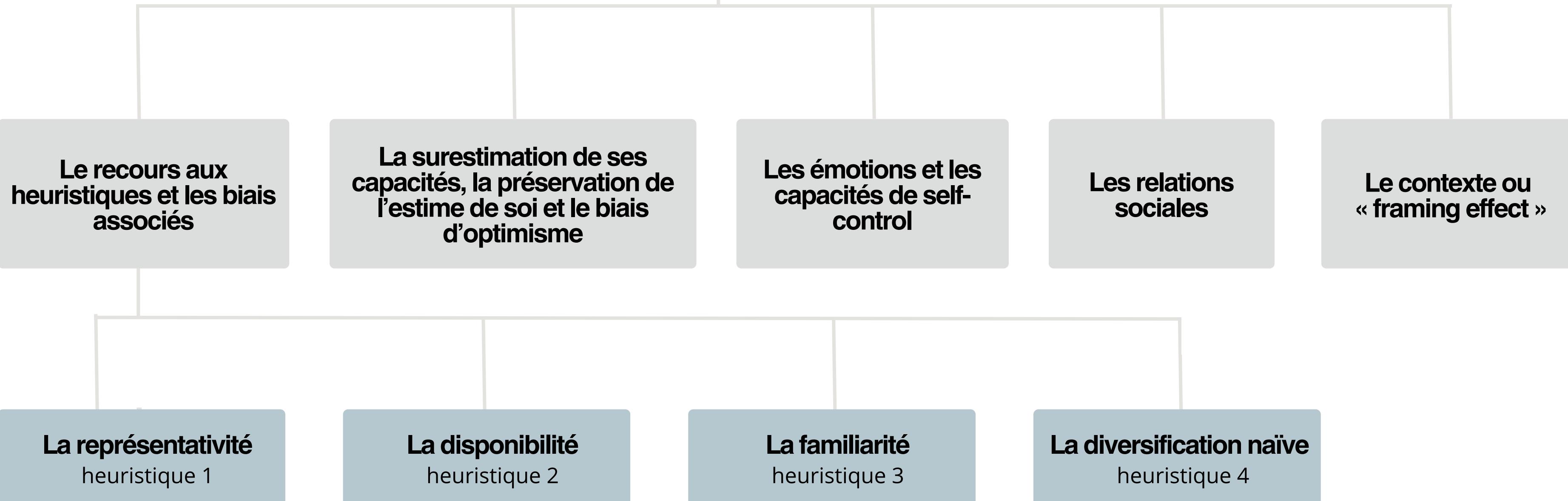


# **L'IMPACT DE LA FINANCE COMPORTEMENTALE SUR LA VOLATILITÉ DES MARCHÉS**

La théorie de l'efficience des marchés financiers, qui postule que les prix des titres évoluent rationnellement en fonction des informations disponibles, est souvent remise en question par la finance comportementale. Cette discipline met en lumière l'impact des facteurs psychologiques et sociaux sur les décisions d'investissement, suggérant que les comportements irrationnels des investisseurs peuvent conduire à des fluctuations de prix déconnectées des fondamentaux économiques. Ces biais comportementaux peuvent exacerber la volatilité des marchés en générant des mouvements de prix excessifs et irrationnels, notamment lors de l'émergence de bulles spéculatives ou de corrections brutales.

Les investisseurs et les gestionnaires de portefeuille doivent donc tenir compte des insights de la finance comportementale pour mieux comprendre et anticiper les mouvements de marché, ce qui peut contribuer à atténuer la volatilité et à prendre des décisions d'investissement plus éclairées. En incorporant une analyse des comportements humains dans leurs stratégies, ils peuvent mieux gérer les risques et identifier les opportunités sur les marchés financiers.

# LES FACTEURS INFLUENÇANT LA PRISE DE DÉCISION



# Le recours aux heuristiques et les biais associés

L'analyse heuristique est un processus de résolution de problèmes complexes qui repose sur l'utilisation de l'expérience passée, de l'intuition, et d'autres facteurs, plutôt que sur l'exploration exhaustive des possibilités. Bien qu'elle ne garantisse pas toujours une solution et son exactitude, elle permet de filtrer les options pour réduire le champ des possibilités. Cette approche est souvent préférée dans la vie quotidienne en raison de contraintes de temps et d'énergie, ainsi que des limites de la capacité analytique du cerveau humain. Dans le domaine financier, diverses heuristiques expliquent les fluctuations excessives des marchés.

1

## LA REPRÉSENTATIVITÉ

Les investisseurs se fient à des informations familières plutôt qu'à des données statistiques, ce qui peut conduire à des décisions basées sur de petits échantillons et à une surestimation des tendances récentes sur les marchés financiers

2

## LA DISPONIBILITÉ

Les décisions sont influencées par les informations facilement accessibles en mémoire, comme les événements récents, ce qui peut entraîner une surestimation des probabilités et des rendements futurs

3

## LA FAMILIARITÉ

Les individus préfèrent souvent les options familiaires, comme les actions de sociétés offrant des produits courants ou locales, ce qui peut entraîner une surpondération dans leur portefeuille.

4

## LA DIVERSIFICATION NAÏVE

Les investisseurs cherchent à diversifier leur portefeuille sans tenir compte de la corrélation entre les actifs.

# **La surestimation de ses capacités, la préservation de l'estime de soi et le biais d'optimisme**

L'excès de confiance, souvent associé à une surestimation des capacités et à un biais d'optimisme, est une caractéristique répandue chez les individus. Bien qu'elle puisse jouer un rôle essentiel dans le maintien de l'estime de soi, cette tendance peut également entraîner des décisions imprudentes, notamment dans le domaine financier.

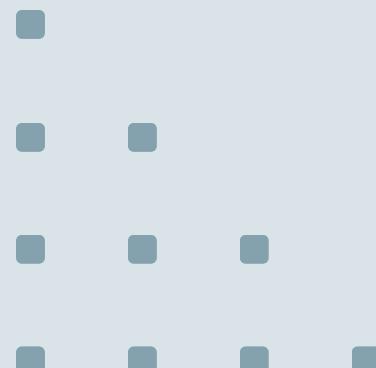
Les investisseurs, influencés par cette illusion de contrôle et de connaissance, peuvent être amenés à prendre des décisions impulsives et à surévaluer leur capacité à prédire les événements financiers. Cette tendance est souvent amplifiée par l'accès facile à une grande quantité d'informations en ligne, mais peut conduire à des résultats catastrophiques lorsque la réalité ne correspond pas aux attentes.

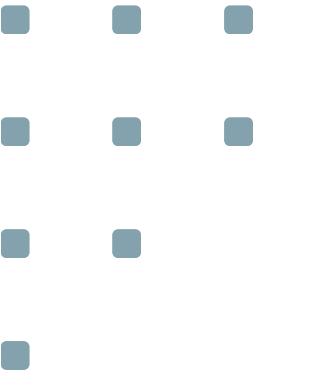
# Les émotions et les capacités de self-control

“Que la bonne humeur augmente la prise de risque.” (Isen & Patrick, 1983)

Les émotions et les fonctions exécutives jouent un rôle crucial dans la prise de décision, notamment dans le domaine financier. Les émotions, influencées par divers événements et facteurs externes, peuvent entraîner des comportements d'achat ou de vente, affectant ainsi les fluctuations des marchés.

Parallèlement, les fonctions exécutives, telles que l'inhibition, le contrôle des interférences, la mémoire de travail et la flexibilité cognitive, influencent également les décisions financières en permettant de résister aux tentations, de traiter les informations pertinentes et de prendre des décisions innovantes. Les déficits dans ces fonctions sont associés à des comportements financiers inappropriés.





# LES RELATIONS SOCIALES

Les relations sociales jouent un rôle significatif dans les décisions d'investissement, souvent en encourageant un comportement conformiste qui limite la diversification des portefeuilles. Les investisseurs ont tendance à se conformer aux actions et aux jugements de leur entourage, ce qui peut les inciter à suivre des stratégies similaires et à investir dans les mêmes actifs financiers. Cette propension au mimétisme est particulièrement visible dans les périodes où certains secteurs ou titres sont considérés comme populaires ou prometteurs.

Ces tendances sont renforcées par des figures d'autorité ou des experts financiers qui influencent les opinions et les décisions d'un grand nombre d'investisseurs. Une recommandation favorable de la part d'un gestionnaire de fonds renommé ou d'un analyste financier peut déclencher un mouvement de masse vers un actif financier spécifique, amplifiant ainsi ses fluctuations de valeur.

Cependant, l'adhésion aveugle à ces recommandations peut souvent entraîner des conséquences néfastes. Bien que les prévisions et les conseils puissent sembler prometteurs, ils ne garantissent pas nécessairement le succès financier.

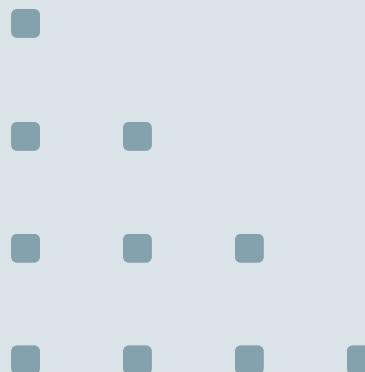
# Le contexte ou « framing effect »

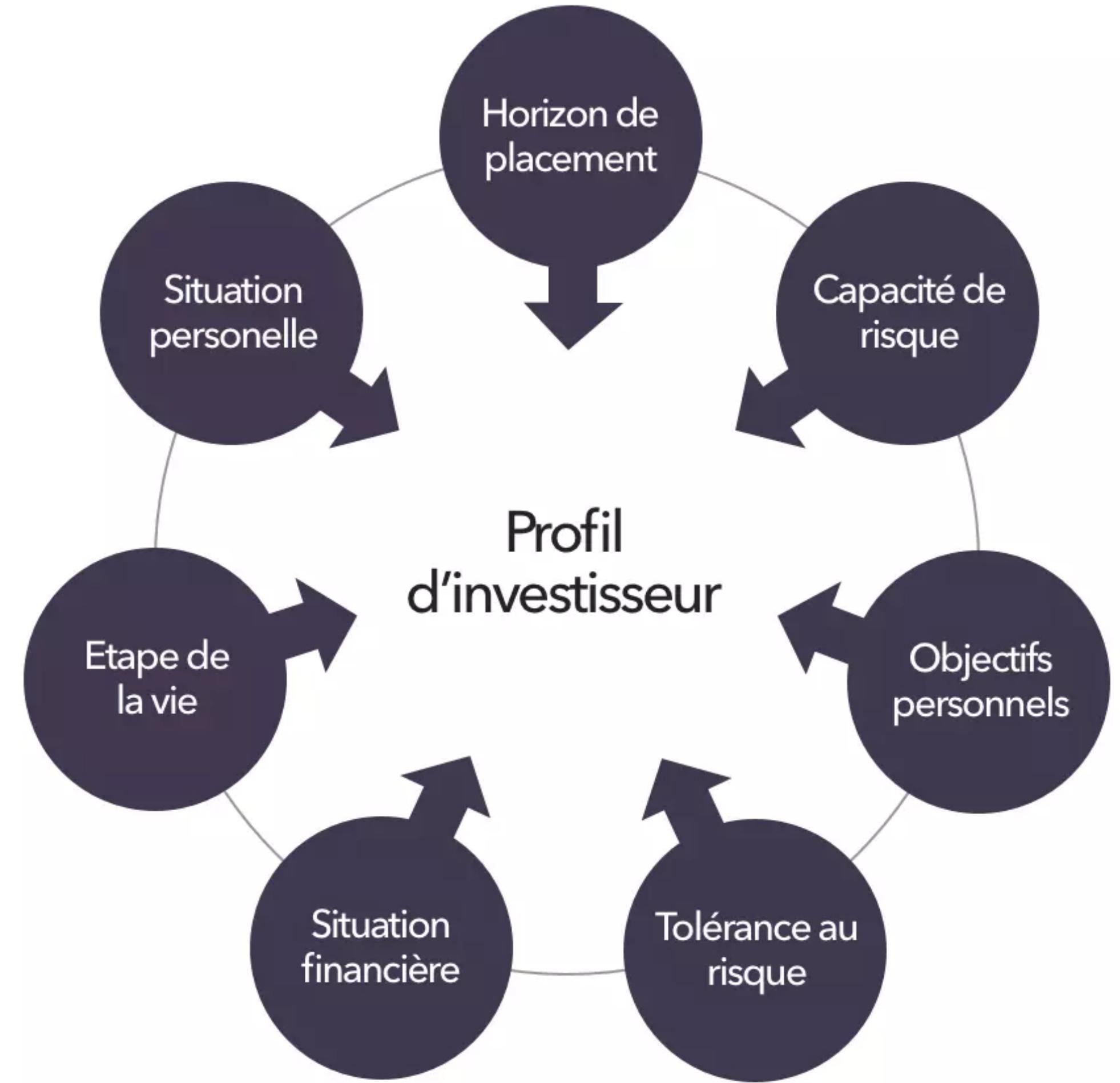
C'est un biais cognitif dénommé « Framing effect » a été démontré par les travaux de Tversky et Kahneman (Tversky & Kahneman, 1989).

Le "framing effect" joue un rôle significatif dans les décisions d'investissement en influençant la perception des gains et des pertes.

L'individu présente un comportement "risquophobe" face aux gains virtuels, privilégiant la préservation de ces gains, tandis qu'il devient "risquophile" en période de pertes, cherchant à compenser les pertes subies. Cette réaction est motivée par la valeur subjective attribuée aux gains et aux pertes, où la diminution du bien-être ressenti en période de pertes est plus marquée que l'augmentation correspondante en période de gains.

De plus, cette tendance s'inverse lorsque les performances deviennent réelles, avec une aversion accrue au risque en cas de pertes importantes et une diminution de cette aversion en cas de gains significatifs. Ce comportement paradoxal est en contradiction avec la notion que les actifs deviennent plus risqués à mesure que leur valeur augmente et moins risqués lorsque leur valeur diminue.







**merci pour votre**  

---

**attention**  

---