

# Aversion à la perte

L'aversion à la perte est une notion issue de l'économie comportementale, elle est un biais comportemental qui fait que les humains attachent plus d'importance à une perte qu'à un gain du même montant.

Sur les marchés financiers, l’**aversion à la perte** est la réticence à se séparer d'un actif qui vaut moins que le prix où le détenteur l'avait acheté, même si cette dépréciation ne fait que traduire une dégradation des perspectives de cet actif. Elle est relativement répandue chez les investisseurs, notamment néophytes.

Pour justifier son aversion, l'investisseur tend à se persuader qu'il s'agit d'une mauvaise passe et que le prix a toutes chances de remonter à ce qu'il considère comme son « vrai » niveau (processus de rationalisation).

Selon les études sur le sujet, l'aversion à la perte conduit généralement à une sous-performance du portefeuille : par son côté peu rationnel par rapport aux intérêts réels des investisseurs, elle fait partie des biais cognitifs et émotionnels recensés par les recherches en finance comportementale. Le phénomène a été en particulier théorisé par Daniel Kahneman.

L'aversion à la perte a également été constatée sur des animaux<sup>1</sup>. Cependant, selon la « théorie du signal coûteux<sup>2</sup>», l'ostentation de la « perte » peut constituer une stratégie de communication<sup>[pas clair]</sup><sup>[pourquoi ?]</sup> aussi bien chez les animaux que chez les humains.

## Notions connexes

L'aversion à la perte ne doit pas être confondue avec :

- l'aversion au risque, puisqu'une vente à perte pourrait permettre précisément de sortir d'une situation de risque sur un actif qui n'a pas tenu ses promesses (ou de l'arbitrer contre un actif plus sûr ou ayant de meilleures perspectives). L'aversion au risque, théorisée pour la première fois au xviii<sup>e</sup> siècle par Daniel Bernoulli, et qui a conduit à la notion d'utilité, semble pour sa part correspondre à une certaine rationalité.
- l'aversion à la dépossession de l'investisseur qui, indépendamment du fait d'être gagnant ou perdant sur le prix d'un actif qu'il détient, s'y est attaché psychologiquement et considère — un biais également assez courant — que ce qu'il possède vaut plus que le prix que le marché lui offre.

## Voir aussi

- Théorie des perspectives

## Références

- (en) Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* **47**, 263-291.
- (en) Tversky, A. & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference Dependent Model. *Quarterly Journal of Economics* **106**, 1039-1061.

- M. Keith Chen, Venkat Lakshminarayanan et Laurie R. Santos, « How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior », *Journal of Political Economy*, vol. 114, n<sup>o</sup> 3,‎ 1<sup>er</sup> juin 2006, p. 517–537 (ISSN 0022-3808 (http://worldcat.org/issn/0022-3808&lang=fr), DOI 10.1086/503550 (http://dx.doi.org/10.1086%2F503550), lire en ligne (http://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/503550))

- (en) Signalling theory

Ce document provient de « [https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Aversion\\_à\\_la\\_perte&oldid=138934794](https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Aversion_à_la_perte&oldid=138934794) ».

La dernière modification de cette page a été faite le 14 juillet 2017 à 12:49.

Droit d'auteur : les textes sont disponibles sous licence Creative Commons attribution, partage dans les mêmes conditions ; d’autres conditions peuvent s’appliquer. Voyez les conditions d’utilisation pour plus de détails, ainsi que les crédits graphiques. En cas de réutilisation des textes de cette page, voyez comment citer les auteurs et mentionner la licence.

Wikipedia® est une marque déposée de la Wikimedia Foundation, Inc., organisation de bienfaisance régie par le paragraphe 501(c)(3) du code fiscal des États-Unis.