

OVERCONFIDENCE IN INVESTMENT DECISIONS, AN EXPERIMENTAL APPROACH

Ce document consiste à faire une étude expérimentale qui permettra d'analyser quand l'investisseur overreact durant son investissement.

En effet, en faisant deux expériences sur plus de 70 personnes travaillant dans le monde de la finance, ils appliquent la procédure suivante :

La première expérience : un actif avec risque

Chaque investisseur commence par la somme de 100 (somme nominale) et choisit parmi les 4 méthodes d'investissement comment répartir cette somme (ex : 70% avec un actif risqué et le reste sur un actif sans risque).

Notons bien que l'actif le plus risqué rapporte un meilleur rendement que l'actif sans risque. Chaque investisseur commence par la stratégie d'investissement de son choix, puis doit passer aux 3 autres méthodes.

Évidemment une personne ne voudra pas changer d'investissement si sa stratégie marche mieux que la suivante.

Dans ce cas cette personne voudra de l'argent pour changer sa stratégie (sous forme de gratification) et inversement du cas contraire.

La gratification se fait sous forme de billet (ticket) de loterie et les participants sont demandés : combien de ticket ils sont prêts à sacrifier pour ne pas changer, et de l'autre côté combien de ticket tu es prêt à acheter pour changer de stratégie.

Donc on se retrouve avec deux indicateurs WTA (Willing to pay) et WTP (Willing to accept).

Dans ce cas nous nous retrouvons dans un calcul de « cardinal utility ». Qu'est-ce que le « cardinal utility » ? L'approche de l'utilité cardinale sert de base pour expliquer le comportement du consommateur lorsque chaque individu vise à maximiser son utilité ou sa satisfaction pour le montant d'argent qu'il dépense pour la consommation de biens et de services. (On préfère une BMW à une Nissan, mais on ne dit pas de combien).

Avec des calculs de probabilités et d'estimations, ils ont pu établir des limites « I » qui permettent de classer quand un investisseur overreact et quand un investisseur underreact à ce changement de stratégies.

En attribuant : i et i' comme étant deux stratégies différentes et I' pour la limite optimale. Ils ont pu établir cette relation : Si $I'(i;i')$ est la limite optimale que nous classons un décideur comme étant constamment overreacting lorsque $I(i;i')$ est plus grande que I' . Sinon, on parlera de underreact si $I(i;i')$ est de plus petit que $I'(i;i')$.

La deuxième expérience consiste à faire rentrer deux actifs risqués dans les 4 différentes stratégies d'investissement.

Dans le traitement d'un seul actif, 30 participants sur 72 ont été classés comme étant constamment trop confiants, alors que dans les traitements de deux actifs, cela est vrai

même pour 58 participants sur 77. Cette dernière proportion est significativement plus élevée .

Dans une étude empirique fondée sur les données d'une grande maison de courtage à escompte, Barber et Odean (2001a) Barber, B. M. et Odean, T. 2001a. Les garçons seront des garçons : sexe, excès de confiance et investissement en actions ordinaires. Quarterly Journal of Economics, montrent que les hommes trade 45% de plus que les femmes. Les hommes sont plus enclins à avoir trop confiance en eux que les femmes.

Conclusion : Les résultats indiquent que la surconfiance augmente (i) avec l'écart absolu par rapport aux choix optimaux, (ii) avec la complexité des tâches impliquant le nombre d'actifs risqués, et (iii) diminue avec l'incertitude individuelle perçue.