

La psychologie de l'investisseur

Comprendre le comportement des investisseurs et éviter les erreurs courantes

Par Keith Matthews, adapté par Laurent Wermenlinger

Après avoir traité dans notre précédent article des conflits d'intérêts, nous aborderons aujourd'hui le comportement irrationnel des investisseurs. Autre phénomène qui, tout comme les conflits d'intérêts, peut transformer votre expérience de placement en cauchemar, s'il n'est pas identifié et jugulé.

Le champ d'études des finances comportementales est relativement nouveau. Celui-ci tente de cerner, mais aussi de mieux comprendre et d'expliquer, de quelle manière les émotions humaines et les erreurs cognitives influencent le processus décisionnel des investisseurs. L'argent est un sujet à teneur émotive. Or, les choix que nous faisons, à la suite d'une idée de placement exaltante ou parce que la valeur d'un portefeuille baisse, affectent les résultats du portefeuille de façon bien réelle et provoquent parfois des dégâts regrettables.

Dans sa plus simple expression, ce champ d'études conjugue la psychologie humaine et les sciences économiques. Un domaine vaste et riche qui recèle un savoir capable d'influencer grandement le niveau de succès de vos placements. Et souvent, de façon beaucoup plus pertinente que, par exemple, d'autres sphères d'analyses plus techniques.

« Il n'y a pas de corrélation entre le succès que vous avez dans vos placements et votre quotient intellectuel... Si vous possédez une intelligence dite normale, ce dont vous avez le plus besoin c'est d'un tempérament qui contrôle les pulsions déclenchant chez d'autres personnes des situations de placement problématiques. » (Warren Buffet, trad. libre)

La portée des résultats de recherches en finances comportementales est tellement profonde et importante que Daniel Kahneman (un des pionniers dans ce domaine) a gagné le prix Nobel 2002 de science économique « pour avoir intégré des perspectives en recherches psychologiques à l'intérieur des sciences économiques, tout particulièrement en ce qui a trait au jugement et au processus décisionnel dans un contexte d'incertitude. »

Les travaux de recherche de monsieur Kahneman ont permis de jeter les bases d'un nouveau champ d'études en découvrant comment le jugement humain peut prendre des raccourcis qui vont systématiquement s'éloigner des principes fondamentaux régissant les lois de la probabilité.

Il est particulièrement fascinant d'apprendre la découverte et l'identification en finances comportementales de quatre facteurs-clés provoquant des erreurs cognitives lors des décisions de placement :

- Trop forte confiance en soi
- Aucune considération des risques
- Rétrospective biaisée des faits
- Réaction aux événements chanceux

Trop souvent, les investisseurs, professionnels et amateurs commettent plusieurs des erreurs suivantes :

1. Suivre le troupeau, afin de faire partie de la foule ou d'un grand ensemble d'investisseurs.
2. Traiter différemment certaines sommes d'argent (fruits de paris, bonis non attendus) par rapport à l'ensemble de ses actifs financiers.

3. Par peur du changement, avoir une tendance excessive au statu quo.
4. Reléguer aux oubliettes des informations importantes au profit d'informations marginales.
5. Surestimer la probabilité d'occurrence de certains événements.
6. Permettre à la surabondance d'informations non stratégiques d'altérer le jugement à long terme.
7. Tirer des conclusions à partir d'un échantillonnage limité.
8. Admettre difficilement ses erreurs.
9. Être incapable d'évaluer avec justesse son horizon temporel de placement.
10. Avoir tendance à rechercher des sources d'information confirmant ses propres opinions et décisions.
11. Croire que ses succès en placement sont attribuables à la sagesse de ses décisions et non à un marché haussier.
12. Être incapable de réaliser l'effet cumulatif important de petites sommes dans le temps.
13. Confondre le connu avec la connaissance.

(Adapté d'un article de Whitney Tilson intitulé : « The Perils of Investor Overconfidence », site Web The Motley Fool, 20 septembre 1999.)