



COVID 19, FINANCE COMPORTEMENTALE

2 avril 2020

Des enseignements communs ?

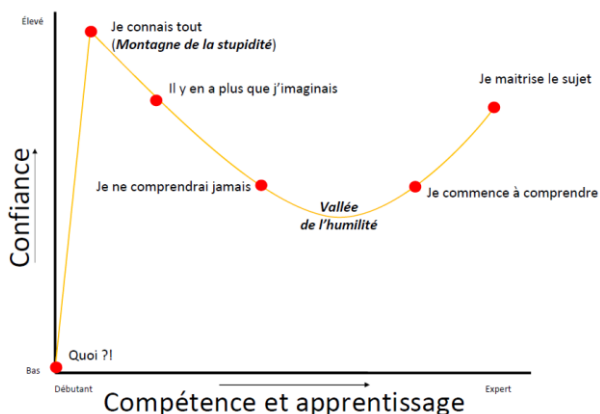
Les travaux en psychologie sociale nous apprennent que nos sensations individuelles et collectives ont des impacts puissants sur nos décisions : l'idée est d'identifier alors ce qui ressort de nos réflexes de ce qui est de nos réflexions.

Par exemple le phénomène de la **supériorité illusoire** est un type de biais cognitif connu, par lequel une personne surestime ses propres qualités et capacités, par rapport aux mêmes qualités et capacités des autres personnes.

Le terme de supériorité illusoire a été utilisé pour la première fois en 1991¹. Il est également connu sous le nom de biais de supériorité.

Capacité Cognitive, sommes-nous tous experts en virologie ou en épidémiologie ?

L'un des principaux effets de la supériorité illusoire sur nos processus de réflexion est l'effet "Downing". Cela décrit la tendance des personnes ayant une compétence, dans un domaine donné, inférieure à la moyenne à surestimer cette compétence et celle des personnes ayant une compétence supérieure à la moyenne à la sous-estimer. Les chercheurs ont attribué cela au fait que les personnes qui étaient les plus en difficulté dans l'exécution des tâches étaient aussi les moins aptes à reconnaître les compétences requises pour ces tâches (effet *Dunning-Kruger* ²).



Source : Twitter

Effet Dunning Kruger : schéma représentant la courbe d'apprentissage d'une compétence par rapport à l'auto-évaluation dans cette compétence. Par exemple, dans une enquête menée auprès de professeurs de l'Université de Nebraska-Lincoln, 68 % des personnes interrogées se sont classées parmi les 25 % les plus aptes à enseigner et plus de 90 % se sont déclarées supérieures à la moyenne (K. Patricia Cross, « Not Can But Will College Teachers Be Improved? » (*New Directions for Higher Education*, vol. 1977).

Cet effet, où la compétence auto-perçue est supérieure à la réalité ouvre le succès aux émissions « devenez trader en 1 heure » ou « comprendre la bourse en 20 mn ».

La conséquence première est démontrée par les résultats affichés sur ces comptes de trading en ligne dont le régulateur a rendu les publications (désastreuses) obligatoires... Mon coiffeur est super-fort en CFD !

Dans le domaine de la santé

Les phénomènes de supériorité illusoire peuvent évidemment se retrouver dans les comportements en matière de santé (Hoorens & Harris, 1998). Dans une étude d'auto-évaluation qui demandait aux participants d'estimer la fréquence avec laquelle leurs congénères adoptaient des comportements sains et malsains, les participants ont déclaré avoir eu des comportements sains plus souvent que leurs pairs et des comportements malsains moins souvent³. La logique de coercition sur le non-respect des mesures de distanciation physique est peut-être une réponse à ce phénomène.

Il ne faut pas être grand praticien des réseaux sociaux pour s'apercevoir ces derniers jours que vos amis étaient eux aussi rapidement devenus experts en épidémiologie et virologie.

¹ Van Yperen et Buunk, en 1991 « Self-enhancement and Superiority Biases in Social Comparison »

² Justin Kruger et David Dunning, « Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 77, n° 6, 1999, p. 1121-34

³ Vera Hoorens et Peter Harris, « Distortions in Reports of Health Behaviours: The Time Span Effect and Illusory Superiority », *Psychology and Health*

C'est dans ce même biais qu'a été traité également ce fameux scandale sanitaire du 1^{er} avril 2013 : « Monoxyde de Dihydrogène : un danger méconnu ? »

Le Monoxyde de Dihydrogène (ou DHMO, acronyme de l'anglais DiHydrogen MonOxyde) est un composé chimique peu connu du grand public, pourtant **omniprésent**, qui présente de réels risques à l'usage. Il n'est répertorié dans aucune des classifications de produits chimiques dangereux. (Article rédigé le 01/04/2013 par D. Bousquet et P. Perrodin - Doctorants au département de Chimie de l'Ecole Normale Supérieure - édité par Nicolas Lévy (responsable éditorial du site ENS-DGESCO CultureSciences-Chimie).

Différences culturelles

Une grande majorité de la littérature sur la supériorité illusoire provient cependant d'études sur des participants aux États-Unis. Toutefois, cela peut ne pas être une représentation fidèle de la psychologie humaine. Des recherches plus récentes portant sur l'estime de soi dans d'autres pays suggèrent que la supériorité illusoire dépend de la culture. Certaines études indiquent que les Asiatiques ont tendance à sous-estimer leurs propres capacités afin de s'améliorer et de s'entendre avec les autres⁴.

Il n'est cependant absolument pas prouvé que ce biais culturel soit l'explication des différences statistiques dans la contagion du Covid-19 entre Asie du Sud-Est et États-Unis.

En Finance on connaît bien ces biais de jugement qui guettent nos comportements face à des marchés atypiques :

- L'aversion à la dépossession — Tendance à donner plus de valeur à un titre lorsque celui-ci est sa propriété... et donc garder plus longtemps les titres déjà en portefeuille et en perte... ou de coût irrécupérable en considérant les coûts déjà engagés dans une décision (effet « Concorde ») : *je ne vendrai ce titre que lorsque j'aurai retrouvé mon prix d'achat.*
- Biais de statu quo — La nouveauté est vue comme apportant plus de risques que d'avantages possibles et amène une résistance au changement. Ce qui conforterait à ne pas arbitrer.

- Effet de halo — Une perception sélective d'informations allant dans le sens d'une première impression que l'on cherche à confirmer... Les produits de cette entreprise sont beaux et innovants, l'action devrait monter... Cet effet pourrait aussi se retrouver dans l'effet « starification du gérant ».
- Effet « Ikea » — Tendance pour les consommateurs à accorder une valeur supérieure aux produits qu'ils ont partiellement créés (mon portefeuille géré tout seul avec mes moyens rudimentaires fait mieux que mon portefeuille sous mandat géré par un professionnel, mais en fait je ne regarde que les positions gagnantes...).
- Biais de Confirmation — Tendance à rechercher uniquement l'information qui confirme ses propres idées préconçues, et à omettre celle qui ne le fait pas. Par exemple, n'écouter qu'un camp d'un débat économique. Ce biais peut être également renforcé par les effets algorithmiques des réseaux sociaux qui sélectionnent l'information proposée aux lecteurs dans leurs préférences calculées.
- Biais rétrospectif — Tendance qu'ont les personnes à surestimer rétrospectivement le fait que les événements auraient pu être anticipés moyennant davantage de prévoyance ou de clairvoyance. Par exemple, « se souvenir » après coup d'avoir identifié la cause immédiate de la Grande Récession de 2007, bientôt ils se souviendront avoir anticipé la grande crise que nous traversons...

De l'identification à la prise en compte, notre métier au quotidien

Comme l'ont démontré les études sociologiques, plus une information est anxiogène, plus elle a de valeur cognitive puisqu'elle est en moyenne deux fois mieux retenue !⁵

La seule façon de lutter contre ces heuristiques est de mettre en place une discipline et une rigueur de gestion qui emporte l'adhésion de chacun des décisionnaires. Cette ambition de construction de nos procédés professionnels s'exprime pleinement quand la rigueur du geste s'allie à la gymnastique de l'esprit. La créativité peut alors s'exprimer et l'innovation peut se mettre au service de la performance.

⁴ Carl F. Falk, Steven J. Heine, Masaki Yuki et Kosuke Takemura, « Why Do Westerners Self-Enhance More than East Asians? », *European Journal of Personality*

⁵ B. Dardenne, « La Cognition sociale », dans A. van Zantem, *Dictionnaire des sciences de l'éducation*, Paris, PUF, 2008).

N'oublions jamais les principes du maître de la finance comportementale, Daniel Kahneman :

« Les professionnels sur-confiants croient sincèrement qu'ils ont de l'expertise, agissent comme des experts et ressemblent à des experts. Vous devrez vous battre pour vous rappeler qu'ils peuvent être en proie à une illusion. »

À chacun d'entre nous de continuer à vous fournir les preuves que nous avons cette conscience...

Michel Dinet
Directeur du Développement

Ce document a été produit par Richelieu Gestion, Société de gestion filiale du Groupe Richelieu. Ce document peut être fondé notamment sur des informations publiques. Bien que Richelieu Gestion fasse tous les efforts pour utiliser des informations fiables et complètes, Richelieu Gestion ne garantit en aucune manière que les informations présentées dans ce document le soient. Les avis, opinions et toutes autres informations figurant dans ce document peuvent être modifiés sans préavis.

Les informations, opinions et estimations contenues dans ce document n'ont qu'un caractère purement informatif. Aucun élément ne peut être considéré comme un conseil en investissement ou une recommandation, un démarchage, une sollicitation, une invitation ou une offre de vente ou de souscription relatif aux titres ou instruments financiers mentionnés. Les informations fournies concernant la performance d'un titre, ou d'un instrument financier se réfèrent toujours au passé. La performance passée de titres ou instruments financiers n'est pas un indicateur fiable de leur performance future.

Tout investisseur potentiel doit procéder à sa propre analyse des aspects juridiques, fiscaux, comptables et réglementaires de chaque opération, au besoin avec l'avis de ses conseillers habituels, afin de pouvoir déterminer les avantages et les risques de celle-ci ainsi que son adéquation au regard de sa situation financière particulière. Il ne s'en remet pas pour cela à Richelieu Gestion.

Enfin, le contenu des documents de recherche ou d'analyse ou leurs extraits éventuellement attachés ou cités peuvent avoir été altérés, modifiés ou résumés. Ce document n'a pas été élaboré conformément aux dispositions réglementaires visant à promouvoir l'indépendance des analyses financières. Richelieu Gestion n'est pas soumis à l'interdiction d'effectuer des transactions sur le ou les titres ou instruments financiers mentionnés dans ce document avant sa diffusion.

Les données de marché sont issues de sources Bloomberg.