

Campus

N° 93 décembre 2008-mars 2009



QUAND L'ÉCONOMIE DEVIENT MYOPE

Marketing: Ecouter
pour **mieux vendre**

Enigme **génétique**
dans la vallée de l'Omo



UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

ÉMOI DANS TOUT ÇA?

Tanja Wranik tente de comprendre de quelle manière les émotions peuvent influencer le comportement des investisseurs. Histoire de faire coller un peu mieux les modèles économiques à la réalité du terrain

Les émotions jouent un grand rôle dans les crises financières. Envie, joie, euphorie, angoisse, peur, panique, méfiance, colère, déception, tristesse ont ainsi été des ingrédients qui ont contribué à gonfler, puis à faire éclater la bulle économique des *subprime* au cours de l'année 2008. Si l'on néglige cet aspect des choses, on

TANJA WRANIK, chargée de cours à la Section de psychologie, Faculté de psychologie et des sciences de l'éducation

ne peut qu'imparfaitement expliquer et encore moins prévoir la succession d'événements qui a abouti à la crise globale actuelle. Or, les modèles économiques et financiers actuels, censés expliquer et prévoir les tendances des marchés et les risques associés aux titres échangés, se basent sur les agissements d'un acteur abstrait, l'*Homo œconomicus*, une machine rationnelle prompte à optimiser son comportement en fonction des fluctuations du marché. Tout au plus les équations admettent-elles l'existence d'une catégorie de personnes aimant prendre des risques et une autre non. Mais c'est tout. Pourtant, les investisseurs, qu'il s'agisse de simples citoyens ou de traders professionnels, peuvent agir de manière irrationnelle sous l'effet, notamment, d'émotions positives ou négatives. Et, surtout, ils sont tous différents les uns des autres.

«L'idéal serait de pouvoir développer des modèles économiques qui intègrent les émotions et les différences interindividuelles, estime Tanja Wranik, psychologue du travail et chargée de cours au sein de la Section de psychologie. Cela n'arrivera toutefois pas de sitôt. Les recherches allant dans ce sens, bien qu'en plein essor, sont encore rares.»

L'Américain Herbert Simon est certainement le pionnier en la matière grâce à ses travaux sur la prise de décision dans les années 1960. Le psychologue américano-israélien Daniel Kahneman a pour sa part reçu le Prix Nobel d'économie en 2002 pour avoir démontré, entre autres, le biais important qui apparaît parfois entre la réalité empirique et les prédictions des modèles économiques traditionnels.

Des «anomalies» qui parsèment l'histoire économique et qui peuvent coûter cher à la société.

La recherche de Tanja Wranik et de ses collègues va dans la même direction. «Nos travaux visent notamment à évaluer dans quelle mesure l'intelligence émotionnelle d'un individu est susceptible

d'influencer ses prises de décisions dans le domaine de la finance, souligne-t-elle. La compétence émotionnelle correspond à l'aptitude à percevoir les émotions, à les comprendre, à les réguler et à les utiliser. Cela se traduit, par exemple, par la capacité à choisir un niveau de risque que l'on est prêt à prendre, d'en estimer les conséquences émotionnelles, positi-



ves ou négatives, et à les assumer par la suite. C'est une grandeur que nous pouvons mesurer.»

GÉRER LES INVESTISSEURS

Deux études menées par la chercheuse genevoise ont récemment fourni leurs premiers résultats. La première a consisté à analyser la façon dont 3000 clients de la compagnie américaine de prévoyance Vanguard – des personnes ordinaires – gèrent leur portefeuille de fonds de retraite sur une période de cinq ans. Il en ressort que les individus qui disposent d'une compétence émotionnelle élevée ont des comportements qui favorisent la performance à long terme. «*Cette affirmation reste vraie lorsqu'on soustrait les autres paramètres qui peuvent influencer le résultat, à savoir le niveau so-*

cio-économique des participants, leur degré d'éducation, etc, souligne Tanja Wranik. *Curieusement, la personnalité ne joue pas de rôle décisif. Le fait d'être émotif, anxieux ou extraverti n'a en effet pratiquement aucune incidence sur la manière de gérer ses finances.»*

Les investisseurs particuliers, ces personnes plus ou moins averties qui préparent ou gèrent eux-mêmes leur retraite représentent, dans leur ensemble, un acteur économique majeur et dont l'importance croît sans cesse. Connaître et prévoir leurs réactions face aux aléas du marché devient donc une priorité pour beaucoup de monde, notamment pour les autorités et les sociétés de conseil sur le placement de fonds. Tous deux souhaitent, en principe, que les retraités engrangent assez d'argent pour leurs vieux jours, ce qui sous-entend qu'ils choisissent une bonne stratégie financière: ni trop prudente, ce qui ne rapporte rien, ni trop impulsive, ce qui est également stérile.

«*Notre objectif est de pouvoir identifier les variations de comportement possibles au sein d'un groupe de personnes et les critères qui peuvent les favoriser,* explique Tanja Wranik. *On pourrait ainsi développer des outils d'analyse permettant aux sociétés de conseil de gérer au mieux leurs clients. Par exemple en ne fournissant pas trop souvent des informations à ceux qui auraient tendance à vendre un titre au moindre signe de baisse.»*

LES TRADERS DE DEMAIN

La seconde étude de la chercheuse genevoise, financée par l'Union européenne, vise à mieux comprendre les mécanismes sur lesquels reposent les choix de placement des individus. Elle a été conduite en laboratoire, en collaboration avec l'Université de Toulouse. Les chercheurs ont analysé les réactions émotionnelles d'un groupe d'étudiants mis en situation de perte ou de gain financiers. Les participants ont été confrontés à une simulation de marché favorable à l'investissement, puis à une situation inverse.

Le résultat le plus intéressant est qu'une partie des volontaires adopte une stratégie qui semble illogique – très éloignée en tout cas de celle qu'aurait choisie l'*Homo œconomicus*. En effet, même lorsqu'on leur indique clairement l'ampleur des risques encourus et la très faible probabilité de réaliser des profits, ces étudiants-là continuent à investir. «*Ce qui est curieux, c'est que ces individus semblent avoir conscience qu'ils ne devraient pas agir de la sorte,* complète Tanja Wranik. *Leur évaluation de la*

«A défaut de les prévoir, nous comptons sur le fait que les modèles économiques, ou psycho-économiques, nous permettront de mieux gérer les crises»

situation est correcte, mais leur comportement va dans l'autre sens. Ils n'écoutent pas leurs émotions. On n'arrive pas encore à comprendre pourquoi.»

Ce genre d'expériences pourrait aboutir à la définition de profils types associés aux compétences financières des individus. On pourrait ainsi identifier ceux qui seraient les mieux à même de faire face à des situations de crise. Et partant, améliorer le recrutement des traders de demain.

PRÉVOIR LE PASSÉ

Les études menées par la chercheuse genevoise ont cela de stimulant qu'elles associent économistes et psychologues, ce qui est assez rare. «*Jusqu'à présent, les spécialistes d'une branche se contentaient, par manque de connaissances transdisciplinaires, d'adopter les modèles les plus simples issus de l'autre domaine,* estime Tanja Wranik. *En travaillant ensemble, nous pouvons profiter des connaissances les plus récentes et des modèles les plus complets venus des deux disciplines. C'est un progrès important.»*

Mais est-ce qu'un modèle économique, le plus sophistiqué qui soit, pourra un jour prévoir une crise? Le problème est qu'ils sont surtout capables de prédire le passé. Ils sont en effet construits de manière à expliquer les événements qui ont déjà eu lieu – c'est déjà beaucoup – et qui ont pu être analysés en profondeur. On espère ensuite qu'ils conserveront leur pertinence pour le futur. Seulement, l'évolution rapide des conditions politiques, sociales et économiques du monde imposent des réajustements constants. Et Tanja Wranik de conclure: «*A défaut de les prévoir, nous comptons sur le fait que les modèles économiques, ou psycho-économiques, nous permettront de mieux gérer les crises.»* ■

