



Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.  
De meilleures décisions en toute indépendance.

## LA PSYCHOLOGIE DE L'INVESTISSEUR

Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul  
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642  
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: [contact@finadoc.com](mailto:contact@finadoc.com) web: [www.finadoc.com](http://www.finadoc.com)

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

---

## LA PSYCHOLOGIE DE L'INVESTISSEUR

La finance comportementale que l'on dit proche des aspirations de l'épargnant est un leurre marketing. Elle suppose une adéquation entre les marchés financiers et les volontés de l'épargnant, ce qui n'existe pas dans les faits.

L'investisseur privé s'oppose à lui-même sur ses volontés financières : gagner de l'argent en plaçant, ne pas prendre de risque (ne pas perdre d'argent), et détenir un placement disponible et liquide. De même, les montants lors de ses différents relevés de situation sont pour lui la nouvelle base de son épargne, estimant qu'en deçà il perdrait de l'argent.

Quand bien même il aurait eu de son conseiller financier une évaluation de son niveau ou profil de risque, il reste opportuniste : gagner de l'argent et ne pas perdre. En droit des affaires, on le sait, les associés participent aux bénéfices de l'entreprise et aux pertes, et il n'est pas possible d'y déroger. En finances, l'idée est à peu près similaire : pour gagner, il faut savoir accepter un temps de perdre. L'épargnant voudrait aller contre ce principe, et il est naturellement louable de sa part de ne vouloir que des gains, et de refuser les pertes éventuelles estimant alors que le conseiller aurait mal fait son travail.

Il est évident que les choses ne sont pas aussi simples, et chaque conseiller devrait parfaitement expliquer à ses clients investisseurs les risques de fluctuation des actifs suivant le profil déterminé. Le client purement opportuniste rationnel voudrait acheter au plus bas, et vendre au plus haut. Peine perdue, personne n'a réussi à mettre en application de principe de base. Alors, certaines banques et sociétés de gestion argumentent autour du thème de la « finance comportementale » qui appliquerait ce principe optimisant.

Pour connaître de l'intérieur ce type de gestion, disons-le à l'épargnant, averti ou non, que la finance comportementale est une illusion marketing qui se base dans son mécanisme technique sur des arbitrages automatisés d'achat/vente réalisés sur des variations de moyennes mobiles (50 jours, 200 jours, ...) d'indices financiers (par exemple Eurostoxx 50), et corrélées à des matrices de risque sur les anticipations possibles des marchés et de la macro-économie. En d'autres termes, les gérants proposent des placements qui tenant compte du passé prédiraient le futur... là où l'AMF, l'Autorité des Marchés Financiers, avait fait instaurer il y a un peu plus de dix ans une

clause dans les placements stipulant que « les performances passées ne présagent pas du futur ». Il est clair à ce stade qu'il faut éviter ce type de placement parce que trompeur dans sa présentation.

Le second point sur la psychologie de l'investisseur est la capacité de celui-ci à ne vouloir intégrer que les hausses dans l'analyse des performances. Qu'il soit salarié (les placements sont issus de son épargne mensuelle) ou dirigeant (qui ne veut plus prendre de risque après la cession de son affaire), à chaque fois qu'une situation de compte affiche un nouveau montant au plus haut, celui-ci sert de référence dans sa valeur patrimoniale, alors qu'idéalement (voire même concrètement) la performance historique annualisée serait pour lui le meilleur indicateur : quelle performance le placement a réalisé, par année, depuis l'origine. Cette pédagogie, simple à mettre en œuvre, n'est pas culturelle en France : les banques n'y sont pas préparées pour les portefeuilles de leurs clients, et les situations de compte des assureurs sont d'une pauvreté affligeante en terme de calculs financiers. Et pourtant, par expérience, l'investisseur voyant une baisse à un moment donné, dans un historique haussier, est plus à même de résister à cette baisse provisoire des actifs.

Troisième point de la psychologie de l'investisseur : le temps. En période incertaine ou difficile, et bien au-delà de la crise actuelle, l'investisseur privé (voire professionnel) n'est prêt à ré-investir que s'il a confiance, et il lui faut du temps pour acquérir cette confiance. Mais les cycles économiques étant plus rapides que les décisions humaines (en général), le temps que la confiance s'établisse, le cycle se retourne, l'investisseur ne le voit pas, et investit au mauvais moment. Il a donc vu passer des hausses sur les marchés, et se dit qu'il peut en profiter, que le cycle haussier est là, qu'il aurait tort de s'en priver, il investit donc, mais comme l'adage le dit, les arbres ne grimpent au ciel, et en haut de cycle, son choix d'investir ne se révèle pas le plus pertinent. Il voit sa valeur de placement baisser, n'en peut plus, a atteint sa tolérance au risque, et décide de vendre... au plus bas... alors que le cycle repartira à la hausse. Ce comportement à contrecourant des cycles économiques est un classique chez les investisseurs privés, et le vécu que l'on a du côté du conseiller est toujours difficile ou désolant car l'investisseur va contre ses volontés et son risque car impatient et mal (in)formé (les deux peuvent aller de pair).

Quatrième volet sur le sujet : l'opportunisme. L'investisseur prudent, parfois (et même souvent) est opportuniste en prenant plus de risque pour faire des gains potentiels et revendre après. Il se met dans une position contraire à ses objectifs. Et c'est souvent, lorsqu'il prend cette décision, qu'un événement se produit sur les marchés (parce qu'il y en a beaucoup) affectant les perspectives de rendement (voire l'inverse, une perte en capital). Ce n'est pas le fait du hasard ou de la loi de Murphy, mais simplement par une densité accrue des cycles financiers haussiers ou baissiers. Etre opportuniste en placements n'est pas être joueur au sens du jeu à proprement dit, mais

vouloir faire fortune avec son argent. Redisons le ici, on ne fait pas fortune en placement son argent sur les marchés financiers (davantage en créant et développant une entreprise).

En conclusion, pour éviter des décalages entre les volontés de l'investisseur et les réalités du marché, très changeantes et volatiles, la pédagogie en amont est essentielle. Il faut donc un conseiller exigeant, expérimenté, qui fasse son vrai métier : proximité avec son client, conseil financier, et suivi des opérations. Ce professionnalisme doit être constant pour éviter de faire dévier un investisseur vers des zones plus risquées qu'il ne le voudrait. Le conseiller doit maîtriser la psychologie de l'investisseur et de son client pour le sécuriser, produire de la valeur et le conseiller sur le long terme (en sachant que la confiance en finance n'est jamais acquise).