



## Le biais de disponibilité

Depuis quelques années, il est davantage question de l'importance de la gestion émotionnelle dans le secteur des services financiers. En plus de fournir une expertise technique, le conseiller financier doit aussi guider adéquatement ses clients en ce qui concerne la gestion de leurs réactions (actions, paroles, sentiments) face aux fluctuations inévitables de leur portefeuille de placements. À cet égard, Michael M. Pompian, gestionnaire de patrimoine de renom, propose tout d'abord l'étude des biais émotionnels, comme la théorie des perspectives, l'illusion de contrôle, le « biais de familiarité » et l'excès de confiance. Ensuite, l'apprentissage des biais cognitifs (erreurs de jugement liées au traitement de l'information) s'avère essentiel pour une offre de services à valeur ajoutée. L'objectif de cet article est donc de vous familiariser avec l'un des principaux biais cognitifs. Pour commencer, je vous présente cette mise en situation.

*En naviguant sur le Web, vous lisez ces deux manchettes :*

- **Un garçon de 11 ans est grièvement blessé après s'être fait attaquer par un requin**
- **Un client héroïque sauve un bambin de la noyade**

Je vous pose maintenant la question suivante : d'après vous, est-ce qu'un requin est plus dangereux qu'un chien?

Compte tenu du « biais de disponibilité », il y a de fortes chances que vous répondiez oui à la question. En effet, ce biais cognitif désigne la tendance à privilégier l'information qui est disponible à notre mémoire aux dépens d'une analyse plus rigoureuse de la situation. D'une part, le requin paraît indéniablement plus menaçant qu'un chien et, d'autre part, vous venez de lire deux extraits qui appuient cette conception. Bien que cette façon de penser semble être convenable, elle risque de nous faire commettre une erreur de jugement. Selon le CDC Wonder (Centers for Disease Control and Prevention), le chien tue en moyenne 28 Américains par année, tandis que le requin ne tue annuellement en moyenne qu'un seul Américain!



« People in standard finance are rational.  
People in behavioral finance are normal. »

— Meir Statman, professeur de finance

Dans son livre *Thinking, Fast and Slow*, Daniel Kahneman, qui est à la fois psychologue et économiste, présente son concept de « système 1/système 2 », un modèle permettant de décrire la logique derrière notre raisonnement. En fait, avant de prendre une décision, de porter un jugement ou de répondre à une question, nous avons tendance à privilégier un mode de pensée qui est soit rapide, automatique et intuitif (système 1) ou plus lent, analytique et exigeant un effort de concentration (système 2). Afin d'alléger notre processus décisionnel au quotidien et de préserver notre niveau d'énergie, nous avons souvent recours au système 1 qui est généralement très efficace. Cependant, en ignorant le système 2 à certaines occasions, nous nous exposons à des biais cognitifs comme celui de la disponibilité.

Par exemple, lorsque vient le temps de construire son portefeuille, l'investisseur a le choix entre un grand nombre d'actions d'entreprises cotées en bourse, de fonds communs de placement et de fonds négociés en bourse. Mais, plutôt que de prôner une approche axée sur une analyse approfondie à l'aide de son système 2, l'investisseur se fierait plutôt à son système 1. Selon une étude menée par Brad B. Barber et Terrance Odean, l'investisseur moyen préfère les titres qui font la manchette à la suite d'une nouvelle financière, d'une forte variation de rendement ou d'un volume transactionnel anormal. Étant donné leur visibilité dans les médias financiers, ces actions semblent être la solution. Dans la même lignée, un sondage effectué par Robert J. Shiller et John Pound auprès de 131 investisseurs a révélé qu'une recommandation de la part d'un ami ou d'un membre de la famille était la raison principale ayant mené à l'achat récent d'actions.



## CONSEILS PRATIQUES

Dans un premier temps, pour atteindre ses objectifs financiers, l'investisseur doit miser sur le respect de son plan financier à long terme. Il doit donc résister à la tentation d'investir dans des actions de secteurs qui semblent faire l'unanimité comme la technologie en 2000 ou l'immobilier américain en 2008. Bien qu'ils aient fait l'objet d'un optimisme généralisé, le manque de rigueur, résultat du système 1, a causé de lourdes pertes financières à un grand nombre d'investisseurs.

Dans un deuxième temps, d'après l'étude de Barber et Odean, les professionnels de l'investissement sont moins enclins à acquérir un titre sous le simple prétexte qu'il jouit d'une présence accrue dans la presse financière. Par le fait même, le conseiller financier peut accompagner l'investisseur dans l'étape de sélection des placements en sollicitant davantage le système 2. Pour ce faire, il tiendra compte de la pertinence d'acheter un actif financier en se fiant à des critères d'évaluation précis et, aussi, en évaluant sa contribution quant à l'obtention d'une diversification optimale du portefeuille.

Enfin, il est primordial de se rappeler que l'investissement boursier est une activité sérieuse qui nécessite des questionnements, des réflexions et, surtout, de la discipline. En pensant ainsi, nous diminuons les effets néfastes à la fois du « biais de disponibilité » et des autres biais cognitifs et émotionnels.

### Sources

Brad B. Barber, Terrance Odean. All That Glitters: The Effect of Attention and News on the Buying Behavior of Individual and Institutional Investors, University of California-Berkeley, 2002.

Christopher Ingraham. The animals most likely to kill you this summer, Independent, juin 2015.

Clark Mindock. Sharks Attacks 2016: Boy Attacked in North Carolina After Record-Setting 2015, International Business Times, 27 juin 2016.

Daniel Kahneman. Thinking, Fast and Slow, Anchor Canada, 2013.

Michael M. Pompian. Behavioral Finance and Wealth Management, John Wiley & Sons, 2012.

Robert J. Shiller, John Pound. Survey Evidence on Diffusion of Investment Among Institutional Investors, The National Bureau of Economic Research, No. 1851, mars 1986.