

Raison en action

Bousculez vos automatismes pour
des décisions financières plus rationnelles



Sommaire

Comment la psychologie influence nos choix d'investissement	3
Chapitre 1	5
Le <i>statu quo</i> , ou pourquoi ne rien faire vous coûte cher	
Chapitre 2	7
Le facteur peur : l'aversion à la perte dans l'investissement	
Chapitre 3	9
Trop sûr pour échouer : le coût de la surconfiance	
Chapitre 4	11
Biais domestique : quand privilégier ce qui est familier limite la diversification	
Chapitre 5	13
Jugements hâtifs : le piège caché dans vos décisions d'investissement	
Stratégies pour surmonter les biais comportementaux	15



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

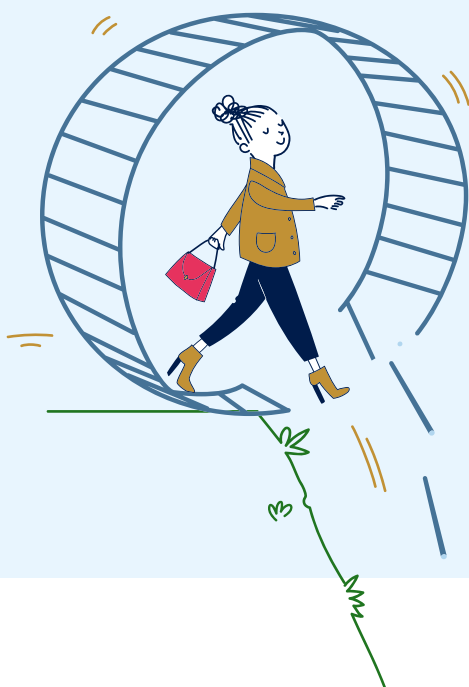
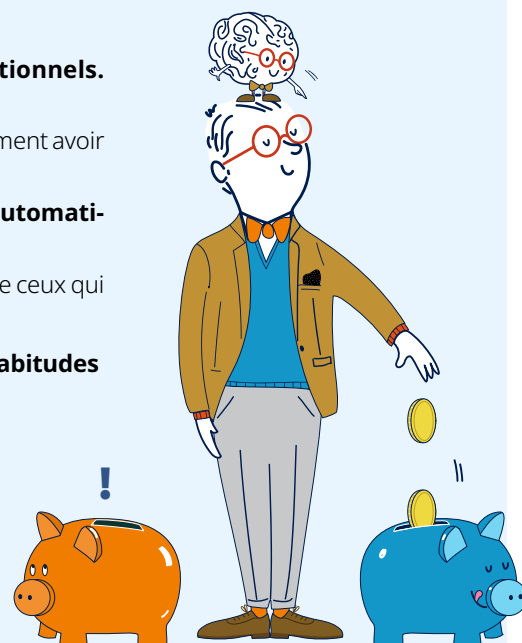
En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.

Comment la psychologie influence nos choix d'investissement

Nos comportements peuvent **ne pas être toujours entièrement rationnels**.
Par exemple :

- Après avoir entendu parler du crash d'un avion, nous pouvons soudainement avoir peur d'utiliser ce moyen de transport.
- Nos contrats (assurance, téléphone, internet, etc.) sont **renouvelés automatiquement** sans que nous envisagions d'autres options.
- Dans les médias, nous n'allons pas chercher des points de vue autres que ceux qui **confirment nos croyances existantes**.

La plupart du temps, nos décisions quotidiennes sont guidées par des **habitudes mentales dont nous n'avons même pas conscience**.



Que sont les biais comportementaux ?

Ce sont des **raccourcis mentaux** ou des **habitudes** que notre cerveau utilise pour prendre des **décisions rapidement**, même si ces raccourcis ne sont **pas toujours parfaitement logiques**.

En finance ces raccourcis peuvent parfois mener à des **choix d'investissement irrationnels** qui ne sont pas dans notre intérêt.

Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles



Quelques données clés

Le biais comportemental le plus courant connu pour affecter les décisions financières¹ est l'excès de confiance, qui concerne jusqu'à **87%** des personnes.

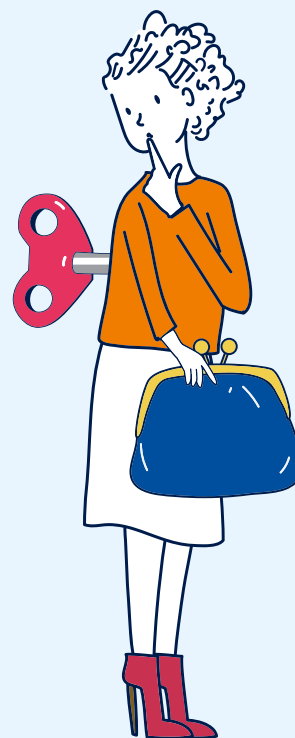
En moyenne, chaque personne subit **trois à cinq biais** susceptibles d'influencer ses décisions financières.^{1,2}

La surconfiance, l'aversion à la perte, ainsi que la tendance à s'en tenir au *statu quo*, font partie des biais les plus courants qui affectent nos décisions d'investissement.^{1,2}

Les **investisseurs particuliers** sont plus enclins aux biais comportementaux que les investisseurs institutionnels.³

Pourquoi est-il utile de comprendre les biais comportementaux ?

- **Des décisions d'investissement plus rationnelles :** comprendre les biais comportementaux peut renforcer sa discipline d'investissement et aider à éviter des choix spontanés dictés par les émotions qui pourraient nuire à la performance.
- **Une meilleure gestion des risques :** être conscient de ses biais permet d'éviter les erreurs classiques menant à une surexposition à certains types d'actifs.
- **Une amélioration de la performance à long terme :** une approche plus disciplinée et réfléchie peut permettre de rester cohérent avec ses objectifs financiers à long terme.



Découvrez les principaux biais comportementaux et des astuces simples et concrètes pour les surmonter !



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.



Le *statu quo*, ou pourquoi ne rien faire vous coûte cher

« *Qui ne tente rien n'a rien* »

Proverbe français



Qu'est-ce que le biais du *statu quo* ?

C'est la tendance à conserver sa situation actuelle, même si de meilleures options existent.

Ce biais peut s'expliquer par :

- **L'aversion à la perte** : la peur de perdre ce que l'on a est souvent plus forte que l'envie de gagner quelque chose de nouveau.
- **L'effort cognitif** : tout changement demande du temps, de la réflexion et parfois des démarches perçues comme contraignantes.



Quelques exemples concrets du biais du *statu quo*

- **Fidélité à une marque** : pour faire le plein de leur véhicule, les ménages reviennent à la même enseigne de station-service dans **73%** des cas ; parmi ceux qui changent, **56,5%** retournent ensuite à leur enseigne d'origine.⁴
- **Renouvellements automatiques** : **53 à 75%** des abonnés à des services ne résilient pas leur abonnement après la période d'essai promotionnelle, et continuent à payer sans les utiliser.⁵
- **Épargne salariale des employés en France** : la plupart des salariés n'arbitrent jamais leur portefeuille.⁶
 - Par exemple, **65%** n'ont effectué aucun changement dans leur portefeuille en 2024.
 - Les personnes les moins enclines à arbitrer leur plan d'épargne retraite sont plutôt **des femmes, plus jeunes et moins aisées.**



Bousculez vos automatismes pour
des décisions financières plus rationnelles

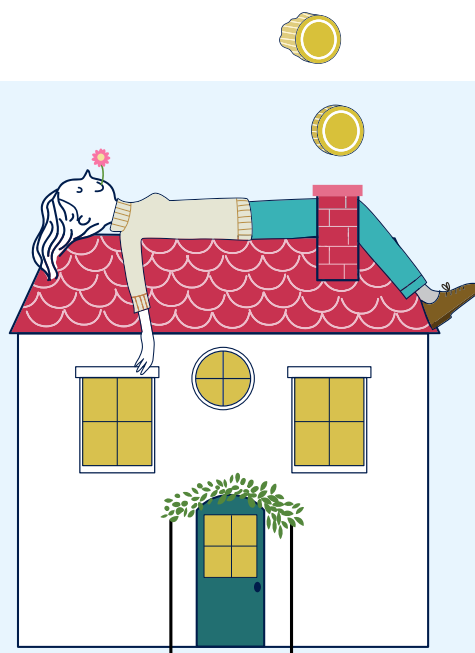


Ne rien faire peut coûter très cher !

i **Le saviez-vous ?** Des études conduites en Europe estiment que **85 à 87%** des ménages ne renégocient jamais leur prêt immobilier ou le font trop tardivement.

Résultat :

Des pertes financières importantes, pouvant aller jusqu'à **15% de la valeur du prêt, soit 1500 euros par an** !⁷⁸



Place à l'action !

Il est temps de bousculer vos habitudes financières.

? **Posez-vous cette question :**
« Parmi les décisions financières suivantes, lesquelles n'ai-je jamais réexaminées depuis que je les ai prises ? »

- Mes placements pour la retraite
- Mes crédits en cours (immobilier, consommation, etc.)
- Mon épargne de précaution
- Mes contrats d'assurance (logement, voiture, etc.)
- Mes abonnements récurrents (plateformes de streaming, salle de sport, applications, etc.)

**Si vous avez coché plus d'une case, il est temps de faire le point.
Une étape à renouveler tous les 3 mois !**

Investir comporte des risques.



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.

Le facteur peur : l'aversion à la perte dans l'investissement

« Les pertes ont plus de poids que les gains »

Daniel Kahneman, Lauréat du Prix Nobel d'économie en 2002



Qu'est-ce que l'aversion à la perte ?

- C'est un concept selon lequel le **ressenti négatif** provoqué par une **perte** est **plus intense** que le **plaisir** éprouvé lors de l'obtention d'un gain de même valeur.⁹ Par exemple, la déception éprouvée lorsque l'on perd 100 € est plus forte que la satisfaction de gagner la même somme. Des études estiment que **l'impact émotionnel négatif** lié à une **perte** ou un **renoncement** est **deux fois plus fort** que la **satisfaction** ressentie lors d'un **gain équivalent**.¹⁰
- Cela découle de **mécanismes de survie** où les situations perçues comme **négatives** et donc potentiellement **dangereuses** nécessitent une **attention plus urgente**.¹¹



Quelques exemples concrets de l'aversion à la perte

- **Avantages au travail** : une entreprise retire les machines à café gratuites à disposition des employés. Ceux-ci s'en plaignent vivement, bien plus qu'ils ne s'étaient réjouis lors de leur installation. Le **retrait** de ces machines, perçu comme une **perte**, déclenche une **réaction émotionnelle plus forte** que l'**installation** de la machine à café gratuite, perçue comme un **gain**.
- **Refus de quitter un cercle social** : même si elles ne s'épanouissent pas au sein d'un cercle social (amis, collègues, membres d'une association, etc.), certaines personnes hésitent à le quitter par **crainte de perdre** des relations, des opportunités ou des informations importantes. La **peur de perdre ce qu'elles possèdent**, même si cela leur apporte peu de satisfaction, **peut l'emporter sur les bénéfices potentiels** d'un départ.

Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles



Comment l'aversion à la perte affecte les décisions d'investissement

- **Un excès de prudence** : les investisseurs peuvent conserver leurs économies sur des **comptes d'épargne peu rémunérateurs** plutôt que d'investir sur les **marchés financiers**. Ce comportement est souvent motivé par une peur des pertes, découlant d'une **perception amplifiée des risques de marché**, en particulier lorsqu'ils **se concentrent sur la performance à court terme** de leur portefeuille.¹²
- **Des décisions impulsives** : lorsque **la valeur de leurs actions diminue**, par exemple lors d'une baisse des marchés, les investisseurs peuvent céder à la **panique** et craindre de **perdre davantage**. Par conséquent, ils peuvent vouloir **vendre leurs actions**.¹³



Place à l'action : surmontez votre aversion à la perte dans vos décisions financières

Reconnaître l'impact de l'aversion à la perte est la première étape pour prendre de meilleures décisions financières.



? Posez-vous ces questions :

- « Ai-je évité d'investir dans des actifs financiers risqués (comme les actions) ? »

Adoptez une perspective à long terme :

la probabilité de subir une perte est statistiquement plus faible sur le long terme.

Diversifiez* vos placements pour limiter les risques et minimiser l'impact émotionnel en cas de baisse de certains de vos investissements.

- « Ai-je vendu un investissement en baisse sous le coup de la panique ? »

La prochaine fois, **évitez de prendre des décisions impulsives** : prenez le temps d'évaluer la situation et consultez un conseiller financier si nécessaire.

* La diversification ne garantit pas les gains et ne protège pas contre les pertes

Investir comporte des risques.



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.

Trop sûr pour échouer : le coût de la surconfiance

« L'excès de confiance est le plus grand des ennemis »

Proverbe chinois



Qu'est-ce que le biais de la surconfiance ?

C'est la tendance à avoir trop confiance en ses propres capacités, jugements ou décisions.

La surconfiance peut prendre différentes formes¹⁴ :

- **La surestimation** : penser que l'on est plus compétent qu'on ne l'est réellement.
- **L'illusion de supériorité** : croire que l'on est plus compétent que les autres.
- **L'excès de certitude** : être trop sûr de la justesse de ses jugements ou estimations.

Les hommes sont généralement **plus sujets** à ce biais que les femmes¹⁵.



Quelques exemples concrets du biais de la surconfiance

- Près de **90%** des conducteurs pensent être meilleurs que la moyenne, ce qui est impossible d'un point de vue statistique¹⁶. Cet **excès de confiance** peut être à l'origine de **comportements à risque** (utiliser son portable au volant, sous-estimer les dangers sur la route, etc.).
- Les parieurs amateurs sont souvent trop confiants dans leurs pronostics : ils estiment leur **taux de réussite à 70%**¹⁷, alors qu'il est en réalité de **moins de 60%**.

Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles



Le coût de la surconfiance

De trop nombreuses transactions

- Les investisseurs trop confiants ont tendance à **surestimer la précision des informations** dont ils disposent, ce qui les pousse à **effectuer des transactions bien plus souvent que nécessaire** sur les marchés financiers.
- Les rendements annuels des ménages dont les **transactions sont très fréquentes** sont en moyenne **7 points de pourcentage plus faibles** que ceux des ménages les moins actifs¹⁸.

Un manque de diversification*

- Les investisseurs trop confiants ont souvent tendance à **ne détenir qu'un petit nombre d'actions** dans leur portefeuille. Ils **surestiment** généralement leur **capacité à choisir les « meilleurs » investissements**, qui offrent selon eux une performance supérieure à celle du marché.
- Les portefeuilles des investisseurs qui effectuent **le plus de transactions** sont généralement **moins diversifiés : cinq titres** en moyenne, contre **huit** pour ceux qui passent peu d'ordres¹⁹.



Place à l'action !

Limitez l'impact de la surconfiance dans vos décisions financières.

Prendre conscience de ce biais est la première étape pour éviter des erreurs qui peuvent coûter cher et prendre de meilleures décisions financières.



? Posez-vous ces questions :

- « Ai-je tendance à effectuer de nombreuses transactions parce que je surestime la fiabilité de mes informations ou de mes analyses ? »

Prenez du recul : fixez-vous des règles simples (par exemple limiter le nombre d'ordres que vous passez chaque mois ou attendre 24h avant d'en valider un) et assurez-vous que chaque transaction est vraiment nécessaire.

- « Mon portefeuille est-il centré sur un petit nombre d'actions qui sont, selon moi, les « meilleures » ? »

Diversifiez* vos placements pour limiter les risques liés à des convictions trop fortes²⁰.

* La diversification ne garantit pas les gains et ne protège pas contre les pertes



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.

Biais domestique : quand privilégier ce qui est familier limite la diversification

« On ne découvre pas de terre nouvelle sans consentir à perdre de vue tout rivage. »

André Gide, écrivain français, prix Nobel de littérature



Qu'est-ce que le biais domestique ?

C'est la tendance des investisseurs à privilégier des actifs nationaux, tels que les actions ou les obligations émises par des entreprises de leur propre pays.

Ce biais peut s'expliquer par différents facteurs, tels que :

- La tendance des investisseurs à penser qu'ils ont un **meilleur accès à l'information sur leur marché local**.
- **La crainte d'être exposé à certains risques**, par exemple le risque de change.

Un biais similaire, appelé « **biais local** », se manifeste lorsque **les investisseurs privilégient les entreprises géographiquement proches** de leur lieu de résidence.



Quelques exemples concrets du biais domestique

■ Malgré plusieurs décennies de mondialisation dans le domaine financier, **les investisseurs des économies avancées restent fortement exposés aux actions de leur marché national**. Par exemple, les actions étrangères représentent seulement **22%** de la valeur totale des portefeuilles des investisseurs américains et **39%** pour les Britanniques.²¹

■ Dans l'Hexagone, les investisseurs consacrent **près de 75%** de leur portefeuille d'actions aux titres nationaux, alors que la **capitalisation boursière française** ne représente que **4,2%** du marché mondial.²²

Bousculez vos automatismes pour
des décisions financières plus rationnelles



Le coût du biais domestique

Renoncer au bénéfice de la diversification* internationale

Un portefeuille bien diversifié peut permettre de réduire la volatilité, qui est une mesure de l'amplitude et de la rapidité des variations de prix d'un actif sur une période donnée :

- pour un portefeuille bien diversifié d'actions nationales, la volatilité peut être réduite de **70%**²³ par rapport à la détention d'une seule action...
- ...mais intégrer des actions internationales à son portefeuille permet d'améliorer encore la diversification, réduisant ainsi la volatilité jusqu'à **90%**²³

Se priver des opportunités d'investissement liées à la croissance globale

Les investisseurs risquent de passer à côté des gains potentiels offerts par les marchés internationaux.



Place à l'action : investir à l'international, oui mais comment ?

Prendre conscience du biais domestique est une étape essentielle pour optimiser la diversification de votre portefeuille et limiter les risques liés à une trop forte concentration de titres sur le marché français.

? Posez-vous ces questions :

- *Mon portefeuille est-il trop concentré sur des actions françaises, au détriment de potentielles opportunités à l'étranger ?*

Élargissez vos horizons : diversifiez vos investissements en vous intéressant aux marchés étrangers. Les fonds d'investissement et ETF (Exchange-Traded Funds) permettent d'accéder simplement à des zones géographiques ou secteurs variés, mais il est aussi possible d'investir directement dans des actions internationales pour profiter du potentiel de croissance mondiale.

- *Que faire si j'ai des inquiétudes concernant un manque d'information sur les marchés étrangers ?*

Appuyez-vous sur l'expertise des spécialistes qui gèrent les fonds d'investissement. Leur rôle est notamment de chercher à identifier les opportunités et d'encadrer les risques, vous permettant ainsi d'accéder aux marchés étrangers sans effort supplémentaire.



* La diversification ne garantit pas les gains et ne protège pas contre les pertes

Investir comporte des risques.



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.

Jugements hâtifs : le piège caché dans vos décisions d'investissement

« Les apparences sont souvent trompeuses »

Dicton populaire



Qu'est-ce que le biais des jugements hâtifs ?

C'est la tendance à prendre des décisions précipitées sur la base d'informations superficielles ou incomplètes.

Les jugements hâtifs peuvent provenir :

- **De l'heuristique de représentativité** : nous évaluons souvent la probabilité d'un événement en fonction de sa ressemblance avec un exemple représentatif, plutôt que par un raisonnement objectif.²⁴
- **Du biais de saillance** : nous avons tendance à prendre des décisions fondées sur les informations immédiatement disponibles, plutôt que sur une évaluation complète de toutes les données pertinentes.



Quelques exemples concrets du biais des jugements hâtifs

- **À la suite de la forte médiatisation d'un accident aérien**, certaines personnes surestiment le risque de voyager en avion et préfèrent prendre la voiture, alors que celle-ci est statistiquement plus dangereuse.
- **Pendant la bulle Internet du début des années 2000**, des entreprises sans lien avec le web ont connu des hausses anormales de leur cours en Bourse après avoir ajouté «.com » à leur nom. Cet épisode illustre la tendance des investisseurs à évaluer les perspectives des entreprises sur la base d'indices superficiels plutôt que sur leurs fondamentaux économiques (résultats, niveau d'endettement, etc.).²⁵

Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles



Le coût des jugements hâtifs

■ **Des évaluations biaisées des opportunités d'investissement :** les investisseurs privilégient les indices qu'ils estiment représentatifs d'une tendance d'investissement — tels que des noms d'entreprise « à la mode » — plutôt qu'une analyse des perspectives économiques réelles.²⁵

■ **Une estimation biaisée de la valeur réelle d'une action :** accorder trop d'importance à des éléments saillants, tels que des performances spectaculaires, peut conduire à surévaluer les actions ayant enregistré de forts gains et à sous-évaluer celles qui ont subi des pertes conséquentes.²⁶



Place à l'action : comment éviter le piège des jugements hâtifs ?

■ **Ralentissez :** faites une pause avant de prendre une décision, en particulier dans des situations complexes ou avec de forts enjeux, afin de dépasser votre première intuition.

■ **Remettez en question vos premières impressions :** considérez vos jugements initiaux comme provisoires et vérifiez toujours s'ils sont pertinents.

■ **Appuyez-vous sur des chiffres :** bien que votre intuition ait tendance à ignorer les données chiffrées et les statistiques, prenez-les systématiquement en compte.

■ **Approfondissez :** recherchez les informations manquantes et des explications alternatives, plutôt que de vous concentrer uniquement sur ce qui saute aux yeux.

■ **Soyez structuré :** utilisez des check-lists ou prenez vos décisions en fonction de critères prédéfinis afin de réduire l'influence d'une intuition biaisée.



Investir comporte des risques.



Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

En collaboration avec l'Amundi Investment Institute.

Stratégies pour surmonter les biais comportementaux



Pourquoi est-il si difficile de les éviter ?

- **Les biais comportementaux font naturellement partie du processus décisionnel humain.** Ils nous aident à prendre rapidement des décisions dans des environnements incertains et complexes.
- **Ces mécanismes peuvent être utiles dans la vie quotidienne mais peuvent empêcher les investisseurs d'atteindre leurs objectifs financiers à long terme.** Par exemple, le biais du *statu quo* peut nous amener à reporter des décisions financières importantes, tandis que l'aversion à la perte peut nous dissuader d'investir.
- **L'objectif est donc de mettre en place des mécanismes qui permettent de réduire leur impact.**

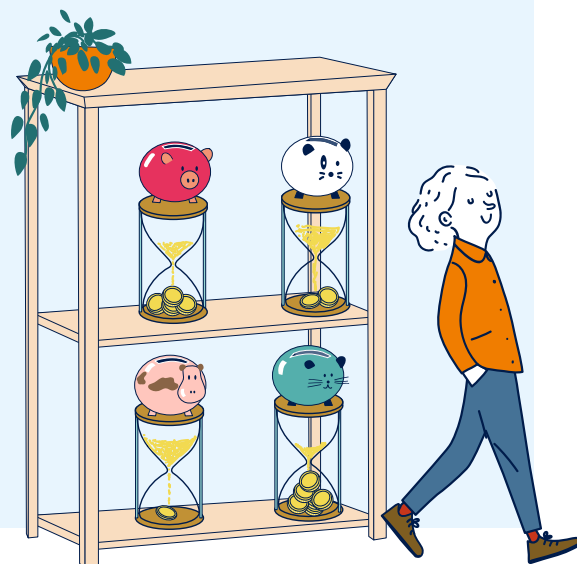
Passer à l'action : stratégies concrètes pour surmonter les biais comportementaux

1 Se concentrer sur ses objectifs à long terme

Les investisseurs qui consultent leur portefeuille moins souvent ont tendance à prendre davantage de risques à long terme et à obtenir de meilleures performances²⁷.

Bon à savoir

Évitez de consulter votre portefeuille trop souvent, car cela peut renforcer vos inquiétudes et conduire à des décisions impulsives.



Bousculez vos automatismes pour
des décisions financières plus rationnelles



Passer à l'action : stratégies concrètes pour surmonter les biais comportementaux (suite)

② Déléguer la gestion de ses investissements

Des études montrent que consulter un conseiller financier a tendance à rassurer les épargnants, ce qui les pousse à investir davantage et à prendre plus de risques.^{28 29}



Le saviez-vous ?

- La gestion de portefeuille professionnelle est désormais **accessible** à de nombreux investisseurs grâce aux **robots-conseillers** — des plateformes d'investissement numériques à faible coût qui utilisent des algorithmes pour **gérer automatiquement des portefeuilles diversifiés***.
- Certains robots-conseillers offrent des **recommandations** tout en laissant l'investisseur prendre la **décision finale**.
- Les investisseurs ayant recours à des robots-conseillers ont tendance à accorder **plus d'attention à leur portefeuille** et à le réajuster plus souvent, tout en prenant plus de risques et en obtenant de **meilleures performances**.³⁰

* La diversification ne garantit pas les gains et ne protège pas contre les pertes.

③ Automatiser ses investissements

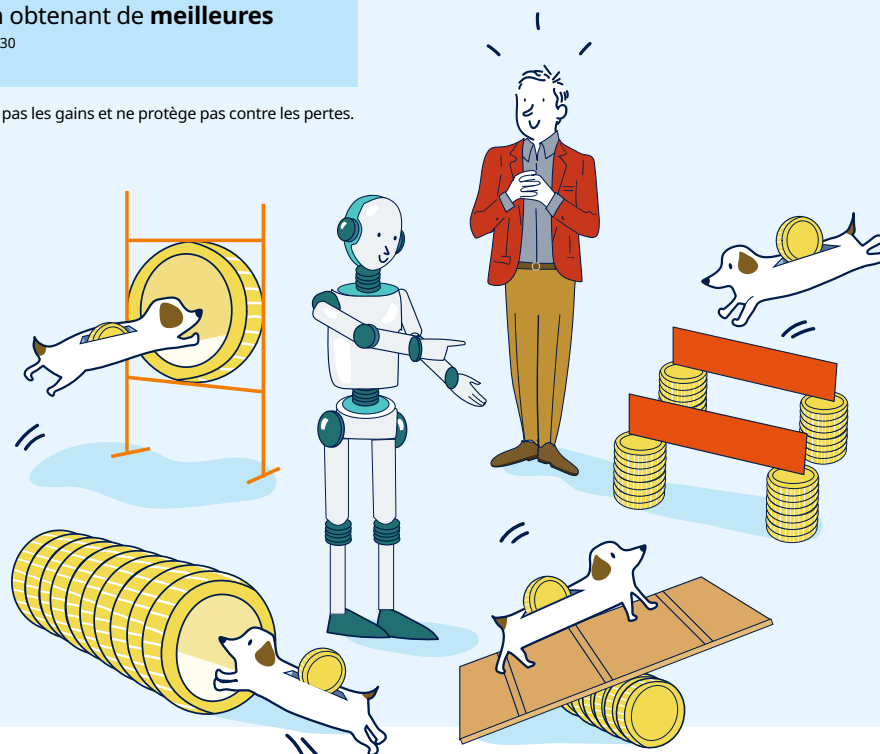
Des études montrent qu'investir de manière automatique peut aider les épargnants à lutter contre la procrastination et à passer à l'action.^{31 32}



Le saviez-vous ?

Il existe de nombreuses façons pour les épargnants d'investir de manière automatique, notamment :

- En mettant en place des **versements programmés** sur un compte-titre ordinaire (CTO), un plan d'épargne retraite (PER), un contrat d'assurance-vie ou encore un plan d'épargne en actions (PEA). Libre à vous de **choisir le montant** que vous souhaitez investir et la **fréquence de ces versements**. Vous pouvez les **ajuster ou les arrêter à tout moment !**
- En effectuant des versements récurrents avec un **robot-conseiller**.



Investir comporte des risques.

SOURCES ET RÉFÉRENCES

1. Sources Ruggeri, Kai, et al. Financial decision-making, income, cognitive biases: The impact of economic systems and environments on behavior in six countries. No. f8hyk_v1. Center for Open Science, 2024.
2. Ruggeri, Kai, et al. «The persistence of cognitive biases in financial decisions across economic groups.» *Scientific Reports* 13.1 (2023): 10329
3. Behavioural Biases Among Retail and Institutional Investors | Amundi Research Center
4. Shefrin, Hersh. *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford University Press, 2002.
5. MacKay, Alexander, and Marc Remer. «Consumer inertia and market power.» Available at SSRN 3380390 (2024).
6. Miller, Klaus M., Navdeep S. Sahni, and Avner Strulov-Shlain. «Sophisticated consumers with inertia: Long-term implications from a large-scale field experiment.» Available at SSRN 4065098 (2023).
7. Calculé par les auteurs à partir des données relatives aux activités des comptes d'épargne salariale des employés français en 2024.
8. En 2007, une politique nationale mise en place en Italie a autorisé le refinancement gratuit des prêts hypothécaires et permis aux emprunteurs d'économiser en moyenne 5,1 % sur le solde de leur prêt. Les estimations des pertes liées à l'inaction ont été réalisées à partir des dossiers de crédit d'une grande institution financière italienne. Voir Bajo et Barbi (2018) «Financial illiteracy and mortgage refinancing decisions.» *Journal of Banking & Finance* 94: 279-296.
9. Une autre étude conduite auprès de la population du Danemark a révélé que le coût moyen de l'inaction ou d'un refinancement tardif des prêts hypothécaires s'élève en moyenne à 362€ par individu et par an. Voir Andersen et al. (2020) « Sources of inaction in household finance: Evidence from the danish mortgage market. » *American Economic Review* 110.10: 3184-3230.
10. Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. «Prospect theory: An analysis of decision under risk.» *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I*. 2013. 99-127.
11. Par exemple, voir : Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. «Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem.» *Journal of political Economy* 98.6 (1990): 1325-1348.
12. Baumeister, Roy F., et al. «Bad is stronger than good.» *Review of general psychology* 5.4 (2001): 323-370.
13. Cet effet, connu sous le nom d'aversion à la perte myope, se produit lorsque les investisseurs se concentrent fortement sur la performance à court terme de leurs investissements, ce qui les amène à réagir de manière excessive aux pertes à court terme et à négliger potentiellement les gains à long terme. Par conséquent, un investisseur myope souffrant d'aversion à la perte est susceptible d'adopter un niveau de risque plus faible.

Thaler, Richard H., Amos Tversky, Daniel Kahneman, and Alan Schwartz (1997). «The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test.» *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647-661.
14. Barberis, Nicholas, and Ming Huang. «Mental accounting, loss aversion, and individual stock returns.» *the Journal of Finance* 56.4 (2001): 1247-1292.
15. Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115(2), 502-517.
16. Barber, Brad M., and Terrance Odean. « *Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment.* » *The quarterly journal of economics* 116.1 (2001): 261-292.
17. Svenson, Ola. « *Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers?*. » *Acta psychologica* 47.2 (1981): 143-148.
18. Fischhoff, Baruch, Paul Slovic, and Sarah Lichtenstein. « *Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence.* » *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance* 3.4 (1977): 552.
19. Barber, Brad M., and Terrance Odean. « *Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors.* » *The journal of Finance* 55.2 (2000): 773-806.
20. Goetzmann, William N., and Alok Kumar. « *Equity portfolio diversification.* » *Review of Finance* 12.3 (2008): 433-463.
21. Chiffre calculé à partir des données de 2010.
Cooper, Ian, Piet Sercu, and Rosanne Vanpée. «The equity home bias puzzle: A survey.» *Foundations and Trends® in Finance* 7.4 (2013): 289-416.

Bousculez vos automatismes pour des décisions financières plus rationnelles

22. Chiffre calculé à partir des données pour la période 2001 – 2003.
Fidora, Michael, Marcel Fratzscher, and Christian Thimann. «Home bias in global bond and equity markets: the role of real exchange rate volatility.» *Journal of international Money and Finance* 26.4 (2007): 631-655.
23. Bekaert, Geert, and Robert J. Hodrick. *International financial management*. Vol. 2. Pearson, 2012.
24. Kahneman, Daniel. "Thinking, fast and slow." Farrar, Straus and Giroux (2011).
25. M. J. Cooper, O. Dimitrov, and P. R. Rau. "A rose. com by any other name." *The journal of Finance*, 56(6):2371–2388, 2001.
26. Cosemans, Mathijs, and Rik Frehen. "Salience theory and stock prices: Empirical evidence." *Journal of Financial Economics* 140.2 (2021): 460-483.
27. Thaler, Richard H., Amos Tversky, Daniel Kahneman, and Alan Schwartz. (1997). The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647–661.
28. Gennaioli, N., Shleifer, A., and Vishny, R. (2015). Money doctors. *Journal of Finance*.
29. Foerster, Stephen, et al. (2017). Retail Financial Advice: Does One Size Fit All? *Journal of Finance*.
30. Bianchi, Milo, and Marie Brière. "Human-robot interactions in investment decisions." *Management Science* 72.1 (2026): 14-31.
31. Madrian, Brigitte C., and Dennis F. Shea. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187.
32. Thaler, Richard H., and Shlomo Benartzi. (2004). Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164–S187.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Investir comporte des risques, notamment un risque de perte en capital.

Cette communication n'a pas de vocation contractuelle mais constitue une communication publicitaire.

Elle est uniquement fournie à titre indicatif et ne constitue pas une recommandation ni une analyse ou un conseil financier. Elle ne saurait en outre être considérée comme une sollicitation, une invitation ou une offre d'achat ou de vente d'OPC.

Avant toute souscription d'un organisme de placement collectif (OPC), l'investisseur potentiel est invité à se rapprocher de son conseiller pour que ce dernier puisse s'assurer de l'adéquation de l'investissement envisagé avec sa situation financière et patrimoniale.

Les performances passées ne constituent pas une garantie ni un indicateur des performances futures. Le présent document repose sur des sources qu'Amundi considère comme fiables au moment de la publication.

Les données, opinions et analyses peuvent être modifiées sans préavis. Amundi décline toute responsabilité, directe ou indirecte, qui pourrait résulter de l'utilisation des informations contenues dans ce document. Amundi ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable de toute décision ou de tout investissement effectué(e) sur la base des informations contenues dans le présent document.

Les informations contenues ne peuvent être copiées, reproduites, modifiées, traduites ou distribuées sans l'autorisation écrite préalable d'Amundi. Toutes les marques et logos éventuels utilisés à des fins d'illustration dans ce document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.

Date de publication : Mars 2026.

Amundi Asset Management :

Société par Actions Simplifiée agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro GP04000036 en qualité de société de gestion de portefeuille, dont le siège social est sis 91-93, boulevard Pasteur, 75015 Paris, France et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 437 574 452.

Crédits photos : © iStock. Illustrations : © Cléo Wehrin.