

Les Rouages Émotionnels de l'Investissement: Comment les émotions guident nos prises de décisions d'investissement? **Revue de littérature**

The Emotional Workings of Investment: How do emotions guide our investment decisions? **Literature review**

ALAOUI MDAGHRI Abdelouahed

Enseignant chercheur
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales – Ain chok
Université Hassan II - MAROC
Laboratoire finance banque et gestion des risques

KARIM Atika

Docteur en Science de Gestion
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion - Settat
Université Hassan I - MAROC
Laboratoire de Recherche en Management, Marketing et Communication

MIHRAJ Zineb

Doctorante
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales – Ain chok
Université Hassan II - MAROC
Laboratoire finance banque et gestion des risques

Date de soumission : 21/04/2024

Date d'acceptation : 01/06/2024

Pour citer cet article :

ALAOUI MDAGHRI.A.& AL (2024) «Les Rouages Émotionnels de l'Investissement: Comment les émotions guident nos prises de décisions d'investissement? Revue de littérature », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 5 : Numéro 6 » pp : 305 - 321.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Cet article examine l'évolution récente de la prise en compte des émotions dans la recherche sur la prise de décision, remettant en question la notion traditionnelle selon laquelle les décisions seraient exclusivement rationnelles. Il met en avant l'importance des émotions dans le processus décisionnel d'investissement. L'objectif principal de cette étude est de comprendre et d'évaluer la relation entre les émotions et la prise de décision d'investissement, ainsi que de confirmer empiriquement l'impact significatif des émotions sur les décisions d'investissement. Pour ce faire, la méthodologie comprend une revue exhaustive de la littérature existante. En complément, une étude qualitative sera réalisée afin d'approfondir notre compréhension du rôle des émotions dans les décisions d'investissement. Cette recherche sera enrichie par une étude empirique utilisant une approche interprétativiste pour analyser les perceptions et motivations d'un échantillon d'investisseurs. En définitive, cette recherche aspire à offrir une perspective nuancée et empirique sur l'influence des émotions dans le domaine de l'investissement, en démontrant que les décisions financières ne sont pas seulement le fruit de la rationalité, mais sont également profondément influencées par les sentiments et les perceptions individuelles.

Mots clés : émotion ; prise de décision ; investissement ; Intelligence émotionnelle ; Influence émotionnelle

Abstract

This article examines recent developments in the consideration of emotions in decision-making research, challenging the traditional notion that decisions are exclusively rational. It highlights the importance of emotions in the investment decision-making process. The main objective of this study is to understand and evaluate the relationship between emotions and investment decision-making, and to empirically confirm the significant impact of emotions on investment decisions. To this end, the methodology includes an exhaustive review of the existing literature. In addition, a qualitative study will be carried out to deepen our understanding of the role of emotions in investment decisions. This research will be enriched by an empirical study using an interpretativist approach to analyse the perceptions and motivations of a sample of investors. Ultimately, this research aims to offer a nuanced and empirical perspective on the influence of emotions in investment, by demonstrating that financial decisions are not only the product of rationality, but are also profoundly influenced by individual feelings and perceptions.

Keywords: emotion; decision-making; investment; Emotional intelligence; Emotional influence

Introduction

C'est seulement depuis quelques années que les émotions sont un sujet d'intérêt pour la recherche sur la prise de décision. Jusqu'alors, Depuis Kant, Platon et Descartes, le décisionnaire était considéré comme un être se comportant de façon rationnelle et logique écarté de toute considération affective, chose qui été infirmé par Charles Darwin dans son livre *The expression of the emotions in man and animal* (1872), Lazarus (1991) à travers son hypothèses du marqueur somatique et Damasio, qui ont confirmé que les émotions peuvent influencer les processus décisionnels, les émotions ne peuvent donc être évacuées de la pratique professionnelle.

Plusieurs théories et recherches s'accordent sur l'existantes d'un lien entre les émotions et la prise de décision, mais rares sont ceux qui ont étudié le lien de façon empirique. De ce fait ce papier de recherche se propose de clarifier le rôle de l'émotion dans la prise de décision. Il s'agit de considérer que les émotions sont parties intégrantes de la prise de décision, dans la mesure où la prise de décision d'investissement une mission qui ne peut être accomplie totalement abstraction des émotions, c'est une hypothèse préalablement démontrée théoriquement. (Jean-Francois Coget, Christophe Haag, Annabel-Mauve Bonnefous (2009) Quant aux objectifs, la plupart des recherches ont pour objectif, d'explorer et tester (Evrard, Pras et Roux, 1999) ou expliquer, prédire, comprendre et changer (Allard-Poesi et Marechal, 1999), notre recherche a comme principal objectif :

- ✓ Statuer sur la force de la relation entre les émotions et la prise de décision d'investissement
- ✓ Démontrer l'importance de la prise en compte des émotions dans nos décisions d'investissement

Dans ce cadre notre problématique serait de répondre à la question suivante : **Comment les émotions influencent-elles la prise de décision des investisseurs ?**

Ce papier tentera de présenter une revue de littérature pour éclairer davantage le lien entre les émotions et la prise de décision des investisseurs. L'objectif est de donner de nombreux éléments pour alimenter notre réflexion sur les deux variables à savoir les émotions et la prise de décision.

En effet, notre cadre conceptuel a suggéré que les émotions influent considérablement sur la prise de décision. Il convient toutefois d'être vigilant en ce qui concerne la gestion de nos émotions dans nos décisions d'investissement. Cette recherche théorique sera complétée par

une étude empirique qui fera l'objet d'une autre publication qui exposera les résultats de cette étude. L'objectif est de mesurer l'hypothèse centrale retirée de la littérature.

Hypothèse centrale : Les émotions influeraient de manière significative sur les décisions d'investissement

Figure 1 : l'impact des émotions sur la prise de décision d'investissement



Source : auteur

C'est une hypothèse que nous allons analyser et discuter aux regards des résultats d'une étude qualitative future.

Méthodologie de recherche :

Ce travail de recherche est une revue de littérature qui aborde le lien entre les émotions et la prise de décision d'investissement, elle sera complétée par une étude empirique dont l'objectif est de questionner la perception et l'interprétation d'un échantillon d'investisseurs pour mieux comprendre les conditions d'élaboration des décisions d'investissement et le rôle de l'émotion dans ce processus.

Dans ce cadre, notre recherche se positionne du point de vue épistémologique, dans les principes du paradigme interprétativiste, qui vise à comprendre une réalité au travers des interprétations qu'en font les acteurs, il développe ainsi une démarche qui doit prendre en compte les intentions, les motivations, les attentes, les raisons, les croyances des acteurs, qui porte moins sur les faits que sur les pratiques (Pourtois et Desmet, 1988 :27-28)

Par rapport au choix de notre processus de recherche, notre objectif est la recherche d'une explication et d'une compréhension (Thiétart, 1999).

Finalement, notre problématique de recherche étant clairement orientée dans une perspective d'explication et de compréhension, notre objectif de recherche visant à la construction théorique dans le cadre d'un mode de raisonnement adductif, nous avons donc jugé important de nous inscrire dans le cadre d'une approche qualitative qui sera dominée par le recours à un guide d'entretien suivi d'une analyse du contenu.

1. Evolution du concept d'émotion

L'étude des émotions se fonde essentiellement sur les méthodes de la psychologie, des neurosciences, de la philosophie, de la neurobiologie. Après des années de recherche en la matière, les scientifiques sont arrivés à secréter leur propre savoir pour définir le terme « émotion ».

Le philosophe René DESCARTES est parmi les premiers qui ont traité les émotions, il a pu identifier six émotions simples : l'admiration, l'amour, la haine, le désir, la joie et la tristesse. Quant au SARTRE « L'émotion est un mode d'existence de la conscience ». Mais il fallait attendre la théorie Darwinienne (1872) qui pose les premiers postulats qui influenceront de façon déterminante les recherches sur les émotions. Selon Darwin, deux points sont fondamentaux et intimement reliés : les émotions sont universelles et adaptatives. Par la suite, beaucoup de chercheurs comme par exemple Paul EKMAN, Carroll IZARD, Alan FRIDLUND, puis Sylvan TOMPKINS ont tenté de démontrer l'universalité de certaines expressions émotionnelles perçues comme fondamentales pour l'individu.

Pour le psycho-comportementaliste Paul EKMAN (1992) L'émotion peut être définie comme « l'état de conscience, agréable ou pénible, concomitant à des modifications organiques brusques d'origine interne ou externe. » Une partie de sa recherche a été consacré aux émotions de base « basic emotions » qui ont en commun un déclenchement rapide, une courte durée, une survenue spontanée, une évolution automatique, et des réponses cohérentes. Ce qui les distingue des « autres émotions » comme l'amour et des humeurs comme l'appréhension. EKMAN considère que toute émotion possède une expression faciale universelle, grâce à laquelle les personnes d'une même espèce pouvaient être informés de ce que ressentaient leurs congénères, et des actions qu'ils étaient susceptibles d'entreprendre dans certaines situations (KELTNER & HAIDT, 1999, 2001 ; FRIJDA & MESQUITA, 1994) ce qui influe inévitablement sur la communication entre hommes (Rimé et Scherer, 1989), chose qui confirme l'intuition de DARWIN sur l'universalité des expressions de certaines émotions de base. ^{(1) (2)}

Selon le neurophysiologiste J.D. VINCENT, passions est synonyme de l'émotion, il propose dans sa théorie « Biologie des passions (1986) une nouvelle théorie des émotions basée sur l'étude sur le désir, le plaisir, la douleur, le goût du pouvoir et de la domination.

Quant au physiologiste Robert DANTZER (2002) « L'émotion désigne des sentiments que chacun de nous peut reconnaître en lui-même par introspection ou prêter aux autres par extrapolation », il remarque également que le fait « de ne pas rester purement cérébrales mais d'être accompagnées de modifications physiologiques et somatiques constitue une caractéristique importante permet de différencier les émotions des simples sentiments ».

⁽¹⁾ Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). « Constants across culture in the face and emotion ». *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 124-129.

⁽²⁾ Ekman, P., Sorenson, E. R., & Friesen, W. V. (1969). « Pancultural elements in facial displays of emotion ». *Science*, 164(3875), 86-88.

Le psychologue fondamentaliste FRIJDA (2006) considère que les émotions sont déclenchées par des événements importants et basées sur les évaluations de pertinence des ces événements (FRIJDA, 1986). Une de ses contributions à l'étude de l'émotion est précisément la notion de « souci », définie comme une « disposition à désirer l'occurrence ou la non occurrence d'un type donné de situations », ce même auteur, dans de récentes études, (2001) met en valeur les émotions comme des « états motivationnels » Le plus singulier, le plus marquant dans les émotions, et ayant le plus de conséquences pour la conduite et la construction de la vie, c'est d'être des états de motivation.

La théorie comportementaliste, axée exclusivement sur les réactions émotionnelles (La célèbre expérience de réaction conditionnelle de salivation de PAVLOV 1890), jugées insuffisantes pour expliquer la production d'une émotion et la façon dont se construisent les significations affectives, avant les années 70-80, l'émotion a surtout été abordée par opposition à la cognition, l'ensemble des chercheurs insistent aujourd'hui sur le fait que l'émotion et cognition sont intimement liés. Piaget (1989) l'a montré en étudiant l'affectivité sans cesse à l'œuvre dans le fonctionnement de la pensée. Des travaux plus récents l'ont confirmé, comme ceux de DAMASIO (1995), attestant que les processus mentaux s'accomplissent selon les plaisirs et déplaisirs, ou ceux de LeDoux (1994) et Cahill et al. (1996), qui montrent que le système émotionnel dépend d'une structure située dans le lobe temporal, l'amygdale, jouant un rôle actif dans les processus cognitifs tels que la mémoire.

Dans son article théorique le plus célèbre sur l'émotion « What is an emotion? » (1884), William James a proposé une théorie de l'émotion dont l'influence a été considérable ; le ressenti d'une émotion intense correspond à la perception de modifications corporelles spécifiques, il véhicule l'idée que la réaction corporelle serait la cause et non la conséquence de l'émotion. James a illustré son point de vue par un exemple devenu classique. « Imaginez que vous vous promeniez dans la forêt à la recherche de quelques champignons et baies sauvages. Soudain, un ours surgit face à vous. Bien sûr, vos yeux vont s'écarquiller, votre bouche s'entrouvrir, votre respiration s'arrêter, votre rythme cardiaque s'accélérer, vos genoux trembler, et vous finirez par fuir en courant et en hurlant ». En d'autres termes vous aurez peur. Pour James, c'est parce que nous percevons ces changements corporels périphériques qui s'expriment en termes de réponses musculaires et neurovégétatives, que nous ressentons cette peur. Ce qui est important c'est que le corps répondrait de manière plus ou moins préprogrammée à l'environnement. James considère alors toutes les réponses corporelles comme sources potentielles d'interprétation émotionnelle.

Il sied de rappeler que La recherche sur les émotions se caractérise par l'existence de nombreuses théories.

La prise en compte des émotions est un facteur clé de réussite. Et notre réussite dépend fortement de nos états émotionnels. Si ces états sont positifs comme la maîtrise des pulsions, l'optimisme, l'espoir, le rire, le succès au travail est plus assuré et la performance est meilleure et. Si, au contraire, ces états sont négatifs comme l'anxiété, les soucis, le pessimisme, l'échec survient.

Les émotions est donc un point critique qui doit donc être prise au sérieux dans nos décisions d'investissement, parce qu'elle peut être instigatrice de coûts non négligeables.

Le lien entre émotion et prise de décision a été mis en évidence par plusieurs études empiriques (Damasio, 1998 ; Frijda, 1986 ; Isen, 2000 ; Lazarus, 1999 ; LeDoux, 1996 ; Schwarz, 2000), mais celles-ci ne précisent pas forcément la nature de ce lien.

2. La prise de décision d'investissement

(Mintzberg et al., 1976) décrivent la décision comme étant « *un engagement spécifique à l'action* ». Ils font référence « *au fait que les individus ou les organisations, en suivant le chemin d'une action, renoncent à d'autres actions* » (Aharoni, 1966) c'est-à-dire que lorsque des individus ou des organisations choisissent une action, ils renoncent simultanément à d'autres possibilités.

La prise de décision au sein des organisations repose largement sur les individus qui les composent, et elle est intrinsèquement liée à la manière dont ces individus perçoivent et évaluent les situations (Child, 1972, cité par Berard, 2009). Que ce soit un entrepreneur prenant des décisions stratégiques ou un gestionnaire prenant des décisions opérationnelles, leur comportement joue un rôle déterminant dans le processus décisionnel (Émile-Michel, 2006). Les psychologues ont même assimilé la prise de décision à un type particulier de comportement (Zimmermann, 1986, cité par Bernard, 2009). En se penchant sur les décideurs, il est important d'intégrer l'aspect émotionnel dans l'analyse de la prise de décision, comme l'ont souligné Loewenstein et ses collègues (2001), qui ont mis en évidence l'impact des émotions sur ce processus complexe.

Le processus de prise de décision comporte deux logiques distinctes : la logique algorithmique, qui se fonde sur le raisonnement pur, et la logique émotionnelle. Cette dernière, souvent négligée, offre un éclairage précieux dans la compréhension des décisions prises par les gestionnaires et les entrepreneurs, en particulier lorsqu'elles concernent des questions financières centrales (Damasio, 1995). En effet, l'association entre émotions et raisonnement

s'avère souvent être le catalyseur d'une décision optimale dans un environnement complexe et incertain.

Dans ce contexte, les décideurs doivent également faire face à des risques variables. La littérature financière distingue généralement trois attitudes principales : l'aversion au risque, la propension au risque et la neutralité face au risque. L'aversion au risque prédomine souvent dans les décisions d'investissement, notamment dans le domaine des entreprises innovantes. Ainsi, l'aversion au risque devient un aspect essentiel à prendre en compte lors de l'analyse du comportement des entrepreneurs opérant dans des secteurs où l'incertitude est élevée et où les risques sont nombreux.

3. Le processus de prise de décision

Au cœur de toute organisation, qu'il s'agisse d'une jeune startup en pleine croissance ou d'une entreprise bien établie, réside un processus crucial et omniprésent : celui de la prise de décision. Ce processus complexe, influencé par une multitude de facteurs, guide les actions et les stratégies de l'entreprise, de l'investissement dans de nouveaux projets au recrutement de talents. Chaque choix effectué par les décideurs revêt une importance cruciale pour l'avenir et la réussite de l'organisation.

Ce processus de prise de décision peut être analysé en plusieurs étapes distinctes (Herbert Simon, 1977), chacune jouant un rôle important dans la formulation et l'exécution des décisions :

- *Identification du problème :*

Avant de prendre toute décision, il est essentiel de reconnaître toute disparité entre la situation actuelle et celle souhaitée. Cette reconnaissance initiale du problème est essentielle pour que le processus décisionnel puisse démarrer.

- *Identification des critères de décision :*

Chaque décideur possède un ensemble de critères qui guident ses choix. Il est important de déterminer quels critères seront pris en compte et ceux qui seront négligés, car cela orientera la décision finale.

- *Attribution de pondérations aux critères :*

Une fois les critères identifiés, il est nécessaire de leur accorder une importance appropriée. Certains critères peuvent être considérés comme plus importants que d'autres, et cette pondération guidera le processus décisionnel.

- ***Développement d'alternatives :***

Cette étape implique la recherche et la présentation de toutes les options envisageables pour résoudre le problème de manière efficace.

- ***Analyse des risques et des stratégies alternatives :***

Les décideurs doivent examiner attentivement les alternatives proposées, en mettant en évidence les avantages et les inconvénients de chacune. Cette analyse est essentielle pour évaluer la viabilité et les conséquences de chaque option.

- ***Choix d'une alternative :***

Une fois que toutes les options ont été examinées et évaluées, il est temps de sélectionner une solution. Cette décision doit être prise en suivant la procédure établie et en choisissant la meilleure alternative disponible.

- ***Mise en place de l'alternative :***

Après avoir pris la décision, il est fondamental de mettre en œuvre la solution choisie. Cela implique la communication de la décision aux parties prenantes concernées et la garantie de leur engagement envers celle-ci.

En outre, selon le modèle de la rationalité limitée proposé par Herbert Simon dans les années 1950-1960, le processus de prise de décision peut être décomposé en quatre phases : intelligence, modélisation, choix et contrôle. Chacune de ces phases joue un rôle crucial dans la formulation et l'exécution de la décision, tout en reconnaissant les limites de la rationalité humaine dans un environnement complexe et incertain.

4. L'émotion et la prise de décision, quel lien ?

En ce qui concerne l'investissement, plusieurs facteurs peuvent influencer la prise de décision d'investissement dont les émotions. Cette dernière joue un rôle important dans le processus décisionnel. Il est courant que les investisseurs soient motivés par la peur, la cupidité ou même la confiance excessive. Cependant, la prise de décision efficace des investissements nécessite un chef de tête et une approche rationnelle. Il est crucial de comprendre le rôle des émotions dans la prise de décision d'investissement dans la réussite des investissements. Dans ce qui suit nous allons examiner comment les émotions impactent les décisions financières et les implications de ce lien pour les investisseurs et comment les investisseurs peuvent naviguer dans leurs émotions pour prendre de meilleures décisions d'investissement.

4.1. Les émotions et le processus de prise de décision

Dans le domaine de l'investissement, les émotions jouent un rôle majeur dans le processus de prise de décision. Les états émotionnels tels que la peur, la cupidité et l'optimisme peuvent

considérablement influencer les choix des investisseurs et conduire à des comportements irrationnels sur les marchés financiers. Cette relation entre les émotions et la prise de décision a été explorée en profondeur par des chercheurs tels qu'António Damásio (1994), dont le travail a démontré l'impact décisif des émotions sur les processus de pensée et de décision.

La peur est l'une des émotions les plus puissantes et les plus influentes dans le processus de prise de décision d'investissement. Lorsque les investisseurs ressentent de la peur, souvent en réponse à des événements économiques négatifs ou à des fluctuations du marché, ils peuvent être poussés à adopter des comportements défensifs, tels que la vente précipitée de leurs actifs. Cette réaction instinctive à la peur peut entraîner des pertes financières importantes si elle conduit à des décisions impulsives et basées sur des émotions plutôt que sur une analyse rationnelle des fondamentaux du marché.

À l'opposé de la peur, la cupidité peut également avoir un impact dévastateur sur les décisions d'investissement. Lorsque les investisseurs ressentent de la cupidité, souvent en réponse à des périodes de forte croissance ou à des opportunités d'investissement prometteuses, ils peuvent être enclins à prendre des risques excessifs dans l'espoir de réaliser des gains élevés. Cela peut se traduire par des investissements dans des actifs hautement spéculatifs ou des stratégies de trading agressives, qui comportent souvent un niveau de risque disproportionné par rapport aux rendements potentiels.

On peut dire que la peur et la cupidité exercent une influence considérable sur les décisions des investisseurs, souvent conduisant à des choix irrationnels et à des conséquences financières néfastes. La peur peut inciter les investisseurs à se débarrasser précipitamment de leurs actifs en période de ralentissement du marché, tandis que la cupidité peut les pousser à conserver leurs investissements dans l'espoir de bénéfices accrus. Ces réactions émotionnelles peuvent entraîner des pertes significatives, comme illustré par de nombreux investisseurs durant la crise financière de 2008, qui ont cédé à la panique et vendu leurs actions, ratant ainsi le rebond ultérieur du marché.

L'optimisme excessif est une autre émotion qui peut influencer les décisions d'investissement. Lorsque les investisseurs sont optimistes quant aux perspectives du marché ou à la performance future d'un actif particulier, ils peuvent être enclins à ignorer les signaux d'avertissement ou à minimiser les risques potentiels associés à leurs investissements. Cela peut les amener à sous-estimer les dangers potentiels et à surestimer les rendements prévus, ce qui peut conduire à des décisions d'investissement imprudentes et à des pertes financières.

De ce fait, Un excès de confiance peut également influencer les décisions d'investissement. Les investisseurs qui surestiment leurs compétences peuvent prendre des risques excessifs ou se baser sur des informations incomplètes pour leurs décisions. Cela peut aboutir à des choix d'investissement peu judicieux et à des pertes financières potentiellement significatives. Par exemple, un investisseur trop sûr de lui peut investir une grande partie de son capital dans une seule action, seulement pour la voir perdre de sa valeur, entraînant ainsi des pertes considérables.

4.2. Effet des biais émotionnels

Les émotions ont un impact significatif sur les décisions d'investissement, souvent en raison de l'émergence de biais cognitifs. Parmi ces biais, l'aversion à la perte se distingue particulièrement. Cette tendance psychologique conduit les investisseurs à accorder une importance disproportionnée aux pertes potentielles par rapport aux gains éventuels. En conséquence, ils peuvent être réticents à prendre des risques, même lorsque les opportunités d'investissement sont favorables, par crainte de subir des pertes. Cette aversion à la perte peut donc les amener à éviter des investissements potentiellement bénéfiques.

Les travaux de chercheurs tels que Daniel Kahneman et Amos Tversky ont mis en lumière ces biais cognitifs et émotionnels, soulignant leur impact sur les décisions d'investissement et leur compréhension de la rationalité limitée dans les choix financiers.

Un autre biais émotionnel courant est l'ancrage émotionnel. Lorsque les investisseurs sont émotionnellement attachés à des informations spécifiques ou à des événements passés, ils ont tendance à s'appuyer de manière excessive sur ces données lors de la prise de décision future. Cela peut les amener à ignorer de nouvelles informations ou à sous-estimer les risques, ce qui peut entraîner des choix d'investissement inappropriés et des pertes financières.

4.3. Stratégies d'investissement émotionnellement intelligentes

Pour minimiser les impacts négatifs des émotions sur leurs décisions d'investissement, les investisseurs peuvent mettre en œuvre des stratégies d'investissement émotionnellement intelligentes. Ces stratégies ont été développées par des experts en finance comportementale tels que Jason Zweig et Daniel Crosby, elles visent à réguler les réactions émotionnelles et à favoriser des choix plus rationnels et de prendre des décisions plus judicieuses. Voici quelques approches possibles :

- ***Gestion des risques :***

Les investisseurs peuvent établir des règles strictes de gestion des risques, telles que des limites de perte prédéterminées ou des stratégies de diversification de leur portefeuille. En fixant des

objectifs clairs et en respectant des critères de sortie prédéfinis, ils peuvent réduire l'impact émotionnel sur leurs décisions d'investissement.

- ***Techniques de régulation émotionnelle :***

Les techniques de régulation émotionnelle, telles que la méditation, la respiration profonde ou la visualisation, peuvent aider les investisseurs à maintenir un état d'esprit calme et équilibré face aux fluctuations du marché. Ces pratiques favorisent la clarté mentale et la prise de décision rationnelle en atténuant les effets perturbateurs des émotions.

- ***Formation et éducation :***

Acquérir une compréhension approfondie des mécanismes émotionnels et de leurs impacts sur les décisions d'investissement peut aider les investisseurs à mieux anticiper et gérer leurs réactions émotionnelles. Participer à des formations sur la psychologie de l'investissement ou consulter des professionnels de la finance comportementale peut fournir des outils et des stratégies pratiques pour surmonter les biais émotionnels.

- ***Planification préalable :***

Élaborer un plan d'investissement clair et bien défini peut aider les investisseurs à rester sur la bonne voie, même lorsque les émotions menacent de perturber leurs décisions. En déterminant à l'avance leurs objectifs d'investissement, leur tolérance au risque et leur stratégie de sortie, ils peuvent réduire l'incertitude et la prise de décision impulsif en cas de volatilité du marché.

En combinant ces différentes stratégies, les investisseurs peuvent renforcer leur résilience émotionnelle et améliorer leur capacité à prendre des décisions d'investissement éclairées et rationnelles. En fin de compte, l'adoption de pratiques d'investissement émotionnellement intelligentes peut contribuer à des résultats plus stables et plus cohérents sur les marchés financiers.

4.4. Importance de l'intelligence émotionnelle

L'intelligence émotionnelle (Compétences douces⁽³⁾) est une notion suscitant un débat considérable au sujet de sa définition, elle a été introduite récemment par plusieurs recherches, qui insistent sur le rôle des capacités émotionnelles dans le développement de l'intelligence de l'individu. C'est un concept qui a été connu grâce à Daniel Goleman (1995), et qu'il a adopté dans le cadre du travail en 1998, selon lui l'IE se compose de 25 compétences scindées en 5 éléments nécessaires au bon fonctionnement à savoir : l'autorégulation, l'empathie, la

⁽³⁾ Dejoux, C., Dherment-Fère, I., Wechtler, H., Ansiau, D., & Bergery, L. (2011). Intelligence émotionnelle et processus de décision. *Gestion* 2000, 28(3), 67-81.

conscience de soi, la motivation et les compétences sociales et/ou la gestion des relations (Boyatzis *et al.*, 2000 ; Goleman *et al.*, 2003). Mais l'IE trouve son origine dans des travaux de recherches parus dans des revues scientifiques (Mayer, DiPaolo, Salovey, 1990; Salovey, Mayer, 1990 ; Mignonac &*al.* 2003; Matzler & Bailom, 2007; Webb, 2009), abordant soit les définitions du concept et de sa mesure, soit son impact sur le leadership, la décision et la performance au travail.

L'intelligence émotionnelle est notre capacité à reconnaître nos émotions et celles des autres, à découvrir les choses qui nous motivent et celles qui motivent les autres, à bien gérer et réguler nos émotions en nous-mêmes et dans nos relations avec autrui, et de les intégrer pour guider nos pensées, nos actes et nos décisions. Selon Daniel GOLEMAN (1995). « Les personnes qui arrivent à comprendre et à utiliser leurs propres émotions et celles des autres seront plus performant au travail ».

Plusieurs chercheurs ont montré que l'intelligence émotionnelle a un impact positif sur la prise de décision et voici pourquoi l'intelligence émotionnelle joue un rôle essentiel dans la prise de décision d'investissement :

- ***Conscience de soi :***

Les investisseurs dotés d'une bonne conscience de soi sont capables d'identifier leurs propres émotions et de comprendre comment celles-ci influencent leurs décisions. Cette capacité à reconnaître ses propres réactions émotionnelles permet d'éviter les décisions impulsives et les comportements irrationnels.

- ***Maîtrise de soi :***

La maîtrise de soi est la capacité à réguler ses émotions et à maintenir un état d'esprit calme et rationnel même dans des situations stressantes ou volatiles. Les investisseurs dotés d'une forte maîtrise de soi sont moins susceptibles d'être influencés par la peur, la cupidité ou d'autres émotions qui pourraient nuire à leur jugement.

- ***Empathie :***

L'empathie, qui implique la capacité à comprendre et à ressentir les émotions des autres, est également importante dans le domaine de l'investissement. Les investisseurs empathiques sont mieux à même de prendre en compte les réactions émotionnelles des autres participants au marché, ce qui peut les aider à anticiper les tendances du marché et à prendre des décisions plus éclairées.

En combinant ces différentes composantes de l'intelligence émotionnelle, les investisseurs peuvent développer une approche plus équilibrée et réfléchie de la prise de décision

d'investissement. Ils sont mieux équipés pour naviguer dans un environnement financier complexe et dynamique, tout en évitant les pièges émotionnels courants qui peuvent compromettre la rentabilité de leurs investissements. En fin de compte, l'intelligence émotionnelle est un facteur clé pour réussir dans le monde de l'investissement.

Etre intelligent émotionnellement c'est utiliser nos émotions pour prendre de bonnes décisions en matière d'investissements.

5. Les implications managériales

Les résultats de notre recherche ont des implications managériales significatives pour les investisseurs (individuels & professionnels). En intégrant des théories et des études pertinentes, nous pouvons approfondir les recommandations suivantes :

- *Développer une conscience de soi émotionnelle :*

Les investisseurs doivent être conscients de leurs propres émotions et de la manière dont celles-ci peuvent influencer leurs décisions. Cette approche est ancrée dans la théorie de l'intelligence émotionnelle proposée par Daniel Goleman dans les années 1990. Goleman (1995) souligne que la conscience de soi émotionnelle, c'est-à-dire la capacité à reconnaître et comprendre ses propres émotions, est cruciale pour une prise de décision efficace. En reconnaissant leurs points forts et leurs faiblesses émotionnels, ainsi que les situations susceptibles de déclencher des réactions émotionnelles négatives, les investisseurs peuvent mieux gérer leurs réponses émotionnelles.

- *Mettre en place des stratégies de gestion des émotions :*

Les théories de la finance comportementale, développées par des chercheurs comme Daniel Kahneman et Amos Tversky dans les années 1970, mettent en évidence l'importance de gérer les biais cognitifs et émotionnels dans la prise de décision financière. Les investisseurs peuvent utiliser diverses stratégies pour gérer leurs émotions et prendre des décisions plus rationnelles, telles que la définition d'objectifs d'investissement clairs, la diversification du portefeuille, l'établissement de limites de perte et la recherche de conseils professionnels. Ces stratégies peuvent aider à réduire l'impact des biais émotionnels tels que l'aversion à la perte (Kahneman & Tversky, 1979).

- *Éduquer les clients sur les biais émotionnels :*

Les professionnels de l'investissement ont la responsabilité d'éduquer leurs clients sur les biais émotionnels et leur impact sur les décisions d'investissement. Richard Thaler et Cass Sunstein, dans leur ouvrage « Nudge » en 2008, ont popularisé l'idée que de petits changements dans la manière dont les choix sont présentés peuvent influencer les décisions de manière significative.

En fournissant des informations sur les biais émotionnels courants, en expliquant comment les reconnaître et en offrant des conseils sur la manière de les gérer, les professionnels peuvent aider leurs clients à prendre des décisions plus éclairées.

- ***Développer des produits et services adaptés :***

Enfin, les professionnels de l'investissement peuvent développer des produits et services qui aident les clients à prendre des décisions d'investissement plus rationnelles. Par exemple, des outils de planification financière et des services de conseil comportemental peuvent être mis en place pour aider les clients à surmonter leurs biais émotionnels. L'élaboration de produits d'investissement conçus pour minimiser l'impact des émotions, tels que les fonds indiciaires ou les stratégies de rééquilibrage automatique, peut également être bénéfique. Ces approches s'inspirent des principes de la finance comportementale et de l'économie comportementale, qui suggèrent que structurer les choix de manière à atténuer les biais peut améliorer les résultats financiers pour les investisseurs (Thaler & Benartzi, 2004).

En intégrant ces théories et approches, nous pouvons mieux comprendre comment les émotions influencent les décisions d'investissement et développer des stratégies efficaces pour améliorer la prise de décision financière.

Conclusion et synthèse des travaux :

Par un souci d'apporter certaines clarifications en ce sujet, ce travail de recherche se propose de répondre à la problématique suivante : **Comment les émotions influencent-elles la prise de décision des investisseurs ?**

Les émotions étaient depuis longtemps exclues par les chercheurs dans la mesure où elles étaient rarement considérées comme capables de stimuler des comportements favorables à la prise de décision. A l'heure actuelle, l'étude de la relation entre le duo émotion- prise de décision est devenue un sujet d'intérêt fascinant qui mérite d'être documenté et développé.

Notre travail a pour objectif de montrer l'importance de la prise en compte des émotions dans la prise de décision d'investissement. Il s'agit précisément de comprendre la relation entre les deux variables.

De nombreux auteurs se sont intéressés à l'étude du lien entre les émotions et le processus de prise de décision, il ressort de ces réflexions théoriques que les émotions constituent à la fois des freins et des leviers dans ce processus.

Ce travail nous a permis d'appréhender le cadre théorique et conceptuel et définir les concepts clés en mettant la lumière sur le lien entre ces concepts, En effet la littérature nous a permis de constater l'existence de fortes corrélations entre les variables.

Les recherches continuent d'explorer l'influence des émotions sur les décisions des investisseurs. Mais il est important de souligner que ces recherches sont encore relativement récentes et qu'il existe un certain nombre de limites à la recherche actuelle, comme la difficulté à mesurer les émotions de manière fiable et le fait que les études ne sont pas souvent basées sur des données expérimentales ou d'enquête. Malgré ces limites, la recherche sur l'impact des émotions sur la prise de décision des investisseurs a déjà apporté un certain nombre de contributions importantes. Ces contributions incluent :

- Une meilleure compréhension des différents biais émotionnels qui peuvent influencer les décisions d'investissement.
- Le développement de stratégies pour aider les investisseurs à mieux gérer leurs émotions et prendre des décisions d'investissement plus rationnelles.
- Une sensibilisation accrue à l'importance des facteurs émotionnels dans la prise de décision financière.

BIBLIOGRAPHIE

1. Article de revue:

- Aharoni, Y. (1966). The foreign investment decision process. *The International Executive*, 8(4), 13-14. <https://doi.org/10.1002/tie.5060080407>
- Averill, J. R., Chon, K. K., & Hahn, D. W. (2001). Emotions and creativity, East and West. *Asian Journal of Social Psychology*, 4(3), 165-183.
- Bar-On, R., Handley, R., & Fund, S. (2006). The impact of emotional intelligence on performance. Linking emotional intelligence and performance at work: Current research evidence with individuals and groups, 3-19
- BENNIS, N. M., KARIM, A., FARIDI, M., & RAFIQ, S. (2017). LES EMOTIONS EN LIEN AVEC LA MOTIVATION AU TRAVAIL.
- Coget, J. F., Haag, C., & Bonnefous, A. M. (2009). Le rôle de l'émotion dans la prise de décision intuitive: zoom sur les réalisateurs-décideurs en période de tournage. *M@ n@ gement*, 12(2), 118-141.
- Collomb, A. (2013). Dossier 6. Investissement et choix de financement. Dans : Laurent Cappelletti éd., *Finance & Contrôle au quotidien: 100 fiches* (pp. 167-192). Paris: Dunod.
- Ekman, P. (1999). Basic Emotion. In T. Dagleish & T. Power (Eds.), *The Handbook of Cognition and Emotion* (pp. 45-60). Sussex, U.K.: John Wiley & Sons.

Garcia-Prieto, P., Tran, V., & Wranik, T. (2005). Les théories de l'évaluation cognitive et de la différenciation des émotions: une clé pour comprendre le vécu émotionnel au travail. *Comportement organisationnel*, 1, 196-222.

Gavard-Perret, M. L., Gotteland, D., Haon, C., & Jolibert, A. (2008). *Méthodologie de la recherche: réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion* (No. halshs-00355220).

MIHRAJ Zineb, & ALAOUI MDAGHRI Abdelouahed. (2024). La Finance Comportementale : Comment Révéler et Surmonter les Biais des Investisseurs?. *African Scientific Journal*, 3(22), 834. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10820645>

MIHRAJ, Z., & ALAOUI MDAGHRI, A. (2022). L'influence de la psychologie sur la prise de décision d'investissement. *Revue internationale de comptabilité, finance, audit, gestion et économie*, 3 (4-2), 425-436. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6990644>

Scherer, K. R., Schorr, A., & Johnstone, T. (Eds.). (2001). *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research*. Oxford University Press.

Van Hoorebeke, D. (2008). L'émotion et la prise de décision. *Revue française de gestion*, (2), 33-44.

2. Livre :

Allard-Poesi, F. Marechal (1999), «Construction de l'objet de recherche». *Méthode de Recherche en Management*, Paris: Dunod, 34-56

Delphine van Hoorebeke, (2008). L'émotion et la prise de décision. *Revue française de gestion* 2008/2 (n° 182), pages 33 à 44 Éditions Lavoisier

Habib, M., Lavergne, L. & Caparos, S. (2018). Chapitre 3. Les émotions. Dans : , M. Habib, James, W. (1884). What is an emotion?. *Mind*, 9(34), 188-205.

Jokung Nguéna, O. (2004). Chapitre 8. La décision d'investissement. Dans : , O. Jokung Nguéna, *Mathématiques et gestion financière* (pp. 365-418). Louvain-la-Neuve: De Boeck Supérieur. <https://doi.org/10.3917/dbu.jokun.2004.01.0365>

Niedenthal, P. M., Krauth-Gruber, S., & Ric, F. (2009). *Comprendre les émotions : perspectives cognitives et psycho-sociales* (Vol. 1). Editions Mardaga.

Thiéart, R. A. (2007-2014). *Méthodes de recherche en management*. Dunod, Paris.