

**Au-delà de la rationalité-ce que les émotions apportent à la  
décision d'investissement : une synthèse de la revue de littérature  
narrative récente**

**Beyond rationality: what emotions contribute to investment  
decisions—a synthesis of a recent narrative literature review**

**EL BOUAZIZI Nour-Edine**

Enseignant chercheur

Faculté d'Economie et de Gestion de Marrakech (FEGM)

Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc

Laboratoire d'Innovation, de Recherche Quantitative et de Développement Durable (LIREQ-2D)

**Date de soumission** : 21/08/2026

**Date d'acceptation** : 03/10/2026

**Pour citer cet article** :

EL BOUAZIZI. N-E. (2026) « Au-delà de la rationalité-ce que les émotions apportent à la décision d'investissement : une synthèse de la revue de littérature narrative récente », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 10 » pp : 641- 672.

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 de recherche explore l'influence des émotions (positives et négatives) sur la prise de décision notamment la décision d'investissement. A l'inverse des théoriques psychologiques et économiques classiques qui stipulent que les émotions sont indépendantes des décisions des individus, les théories modernes (psychologie cognitive, neuroscience, neuropsychologie et économie comportementale) soutiennent l'idée que les émotions contribuent à l'amélioration de la qualité de la décision prise. Depuis les travaux de Herbert Simon la rationalité limitée peut être complétée ou remédiée par les émotions.

**Mots clés :** Émotion, prise de décision, entrepreneuriat, Décision d'investir.

## ABSTRACT

This paper explores the influence of emotions (positive and negative) on decision-making, particularly investment or entrepreneurial decisions. Unlike classical psychological and economic theories that stipulate that emotions are independent of individuals' decisions, modern theories (cognitive psychology, neuroscience, neuropsychology and behavioral economics) support the idea that emotions contribute to improving the quality of the decision made. Since the work of Herbert Simon, bounded rationality can be supplemented or remedied by emotions.

**Keywords:** Emotion, Decision-making, Entrepreneurship, Investment decision.

## Introduction

La prise de décision constitue l'un des processus les plus fondamentaux de la vie humaine, intervenant à tous les niveaux de l'existence, des choix quotidiens les plus anodins aux décisions stratégiques engageant l'avenir individuel ou collectif. Dans un monde marqué par l'incertitude, la complexité et l'abondance d'informations, la capacité à prendre des décisions pertinentes et réfléchies devient un enjeu majeur tant sur le plan personnel que professionnel. En psychologie cognitive, en neurosciences, en neuropsychologie comme en sciences sociales telle que les sciences économiques et de gestion, la prise de décision est largement étudiée, car elle représente un processus dynamique mobilisant de multiples ressources cognitives, affectives et sociales. Longtemps perçue comme un acte purement rationnel, elle s'avère en réalité être le fruit d'une interaction complexe entre raison et l'émotion.

Les émotions, quant à elles, sont omniprésentes dans la vie humaine. Elles influencent nos perceptions, nos jugements, nos comportements et, bien entendu, nos décisions. Loin d'être de simples perturbations du raisonnement logique, les émotions sont aujourd'hui reconnues comme des composantes essentielles du fonctionnement cognitif. Grâce aux avancées en neurosciences, notamment avec les travaux d'Antonio Damasio, Daniel Kahneman et Amos Tversky, il a été démontré que les émotions ne sont pas un obstacle à la rationalité, mais au contraire un élément central du processus décisionnel. Damasio, dans son ouvrage *L'erreur de Descartes*, montre que les individus présentant des lésions au niveau des structures cérébrales responsables du traitement émotionnel sont incapables de prendre des décisions efficaces, malgré des capacités cognitives intactes. Cette découverte révolutionne l'approche classique selon laquelle la raison devait nécessairement prévaloir sur l'émotion dans les choix rationnels. La relation entre émotion et prise de décision constitue ainsi un domaine de recherche pluridisciplinaire, mobilisant la psychologie, la neurobiologie, la philosophie, l'économie comportementale et les autres sciences sociales. Cette interaction est d'autant plus complexe qu'elle varie en fonction du contexte, du niveau d'urgence, de la personnalité de l'individu et des enjeux impliqués. Par exemple, dans des situations de stress ou de forte charge émotionnelle, les décisions peuvent être influencées par des biais affectifs ou heuristiques, alors que dans d'autres contextes, les émotions peuvent jouer un rôle de signal adaptatif en aidant à orienter l'attention vers les options les plus pertinentes. Il s'agit alors de comprendre non seulement *comment* les émotions influencent nos décisions, mais également *quand* et *dans quelles conditions* cette influence est bénéfique ou nuisible.

Parmi les décisions les plus importantes dans la vie d'un individu ou une organisation qui engagent l'avenir de l'individu et la collectivité ou la société, figure la décision d'investir. Il s'agit d'une aventure entourée des risques et de défis. Ce risque découle de l'incertitude sur l'avenir du projet à réaliser qui s'étale dans le temps. En matière d'investissement et d'entrepreneuriat la rationalité n'est pas seulement la maximisation de l'utilité générée d'un projet comme elles prônent les théories classiques (en économie mais aussi en psychologie). L'émotion joue un rôle crucial dans la prise de décision que ce soit pour se pencher sur un acte entrepreneurial ou lors de la gestion de ce projet. L'intelligence émotionnelle et l'émotion entrepreneuriale représentent des facteurs déterminants du sort de l'acte entrepreneurial. Ce papier se propose d'explorer les grandes théories abordant la relation entre émotions et prise de décision, notamment la décision d'investir trouver des réponses de deux questions fondamentales :

### **1. Les grandes théories de la décision**

La prise de décision est une activité centrale de la vie humaine, mobilisant à la fois des processus rationnels et émotionnels. Longtemps considérée comme un acte purement logique, elle est aujourd'hui reconnue comme profondément influencée par les émotions, qui jouent un rôle déterminant dans l'évaluation des options, la perception du risque et la motivation à agir. Des recherches en psychologie cognitive qui est une branche de la psychologie étudiant les processus mentaux impliqués dans l'acquisition, le traitement, le stockage et l'utilisation de l'information, en neurosciences qui regroupent toutes les disciplines scientifiques étudiant le système nerveux essentiellement le cerveau afin de comprendre sa structure, son fonctionnement et alors permettant de comprendre le rapport avec le comportement, l'émotion, la pensée et les fonctions cognitives de l'individu, et en économie comportementale qui est une nouvelle branche de l'économie qui tient en compte l'effet de la psychologie sur les décisions économiques de l'individu que ce soit consommateur ou investisseur, ont révélé que les émotions ne sont pas des perturbateurs de la rationalité, mais bien des mécanismes adaptatifs dans un environnement complexe et incertain. Ce chapitre explore les principales théories de la décision et de l'émotion, ainsi que les mécanismes par lesquels ces deux dimensions s'influencent mutuellement.

En effet, Prendre une décision consiste à choisir parmi plusieurs possibilités d'agir celle qui permet d'atteindre le résultat ou l'objectif escompté de manière pertinente. La décision peut être prise dans un univers certain quand le décideur est certains des résultats de ses actions. La décision indique l'existence d'un degré d'incertitude important. Elle suppose un arbitrage entre

différentes options, un temps de réflexion relativement court, selon le contexte, et une action à entreprendre rapidement. Un dernier univers de prise de décision est celui de l'ignorance ou de risque c'est-à-dire que le décideur ne peut pas prétendre atteindre le résultat avec précision, il y a toujours un risque de le rater. En effet, l'incertitude et le risque interagissent dans tout processus de prise de décision, L'avenir n'est jamais sûr ! L'incertitude fait qu'il est impossible au décideur d'envisager précisément les résultats possibles. Cette absence de certitude fait que sa décision contient une part de risques qu'il doit évaluer et le cas échéant le couvrir. Un autre univers plus extrême et qui complique davantage la prise de décision est l'ignorance c'est-à-dire le décideur est confronté à un manque d'informations ou à une incapacité à prévoir pleinement les conséquences d'un choix. Dans ces situations, il agit dans l'incertitude, avec des connaissances incomplètes ou des éléments inconnus. L'ignorance peut être partielle (on sait qu'on ne sait pas) ou totale (on ne sait même pas ce qu'on ignore). Décider dans l'ignorance nécessite alors de faire appel à l'intuition, à l'expérience, à des scénarios hypothétiques ou à des outils d'aide à la décision pour réduire les risques. Cela demande également une capacité d'adaptation et une ouverture à revoir ses choix à mesure que de nouvelles informations deviennent disponibles. A ce niveau, seule la rationalité du décideur n'est pas suffisante, les facteurs émotionnels, comportementaux et cognitifs jouent un rôle essentiel pour combler ce manque de certitude.

### **1.2. De la rationalité parfaite à la rationalité limitée du décideur**

En psychologie, la rationalité désigne la capacité d'un individu à utiliser la raison, la logique et les informations disponibles pour penser, juger et agir de manière cohérente en fonction d'un objectif. En économie, le postulat de la rationalité repose sur l'idée que les individus prennent des décisions en optimisant leurs choix en fonction de leurs préférences et des informations disponibles. Il s'agit d'une rationalité instrumentale qui désigne la mobilisation des ressources disponibles afin de maximiser ses gains ou minimiser ses pertes. Cette rationalité illimitée a des conséquences perverses sur la décision humaine. Cette rationalité illimitée suppose une conduite cohérente, pragmatique et stable. L'individu, alors il est capable d'effectuer mentalement et rapidement, avant la prise de décision, les activités suivantes :

- Diagnostic précis du problème ou de l'opportunité ;
- Recensement des possibilités ;
- Étude des risques, des conséquences ;
- Comparaison des avantages et des inconvénients ;
- Sélection de la meilleure solution.

Sur le plan pratique, cette rationalité est influencée par des facteurs intérieurs du décideur. Par exemple, le veux voyager, je réserve dans une ville européenne donnée parce que le service est de qualité, le coût de la vie est moins coûteux et le billet d'avion est abordable, ce sont des arguments qui justifient le choix de la destination mais j'ai oublié de déclarer que la ville en question me plaît. C'est un sentiment interne qui influe ma prise de décision. Dans ce cas de figure, la rationalité devient limitée au sens de Simon (1987)<sup>1</sup>. Ce dernier définit la rationalité des individus en présence d'incertitude. Cette incertitude n'existe pas dans le monde extérieur, elle se trouve dans l'esprit de l'individu. En plus d'être subjective et relative, la rationalité simonienne est procédurale, limitée et intuitive. Cette vision se traduit par l'abandon des postulats classiques d'optimisation et de maximisation (maximizing) au profit de l'idée de satisfaction (satisficing). Simon soutient que, dans un processus de décision, le décideur ne cherche pas la solution optimale, il s'arrête à la première solution qu'il juge satisfaisante. C'est l'idée de « rationalité procédurale » que Simon oppose à la rationalité standard qualifiée de substantielle (Laurène T. (2018)<sup>2</sup>). Cette théorie développée par le psychologue Simon H., qui sera traduit par le prix de Nobel d'économie en 1978, est soutenue par le fait que l'information qui constitue la base de la décision est déformée, incomplète, transformée ou parfois est erronée soit par le décideur lui-même ou les parties dont les intérêts sont divergents par rapport à ceux du décideur. En plus, l'attention humaine est guidée par un comportement sélectif :

- Généralisation hâtive : Ce phénomène est associé au biais de confirmation ou biais de disponibilité, l'individu a tendance de généraliser à partir d'un nombre restreint d'exemples marquants. A titre d'exemple lorsque le professeur arrive en retard à son cours trois ou quatre fois, les étudiants ont tendance à le qualifier d'un professeur non ponctuel.
- Illusion de rationalité : Elle consiste à croire que ses choix sont logiques alors qu'ils relèvent de l'habitude ou de routines non remises en question. Il s'agit d'un biais associé à l'automatisme comportemental ou biais du statu quo c'est-à-dire l'individu suit un chemin déjà connu sans l'évaluer.
- Recherche de satisfaction plutôt que d'optimalité : Souvent les individus choisissent ce qui est "assez bien" plutôt que ce qui est "le meilleur possible". Ce style de comportement est associé à la théorie de la satisfaction qui revient au psychologue Herbert Simon. Pour ce

---

<sup>1</sup> Simon H. (1987), « Making management decisions: The role of intuition and emotion », The Academy of Management Executive (1987-1989), p. 57-64.

<sup>2</sup> Laurène T. (2018), « Herbert Simon et la rationalité limitée », Regards croisés sur l'économie, N° 22.

chercheur, dans la vraie vie, les individus prennent souvent des décisions satisfaisantes plutôt qu'optimales.

- Fidélité irrationnelle ou loyauté marquée : Beaucoup de personnes sont influencées par la marque des produits et elles restent fidèles. A titre d'exemple les utilisateurs des voitures de la marque Mercedes n'essaient pas d'autres marques de voitures et inversement. Le biais comportemental associé à ce phénomène est connu par le biais d'engagement ou encore par le biais de loyauté de marque.

L'existence de différents biais comportementaux, émotionnels ou cognitifs laissent les psychologues comme Simon H. croire que la rationalité parfaite n'existe pas en pratique, elle est procédurale du fait de la présence de biais cités dans l'esprit du décideur.

### **1.3. Les théories psychologiques de la décision**

Dans le cadre de point relatif à la théorie de la décision, nous tenterons d'explorer trois théories largement connues parmi les psychologues et empruntées et formalisées par les théoriciens en mathématique et en économie à savoir la théorie de l'utilité espérée, la théorie des perspectives et la théorie du traitement dual.

#### **1.3.1. La théorie de l'utilité espérée (Expected utility theory)**

La théorie de l'utilité espérée est un pilier de la théorie de la décision en incertitude. Elle a été formalisée pour la première fois par Daniel Bernoulli en 1738 dans le cadre du paradoxe de Saint-Petersbourg. Ce paradoxe mettait en évidence une contradiction entre la valeur monétaire attendue d'un jeu de hasard et les choix réels des individus. Bernoulli a proposé que les individus ne maximisent pas la valeur monétaire mais une « utilité subjective » de cette valeur. Plus de deux siècles plus tard, la théorie a été formalisée rigoureusement par John von Neumann et Oskar Morgenstern en 1944 dans leur ouvrage *Theory of Games and Economic Behavior*. Ils ont posé les bases axiomatiques de la théorie, permettant d'expliquer les préférences individuelles en situation de risque. Elle consiste à expliquer que les individus cherchent à maximiser leur utilité espérée, et non la valeur monétaire espérée. L'utilité est une mesure subjective de la satisfaction ou du bien-être procuré par une conséquence. La théorie de l'utilité espérée a été une avancée majeure dans la compréhension des décisions humaines sous incertitude. Bien qu'elle repose sur des hypothèses de rationalité parfois irréalistes, elle reste un outil fondamental en économie et en sciences sociales. Son influence demeure forte, tant pour la modélisation normative que pour servir de point de départ aux approches comportementales plus récentes.

Mais ces limites, telle que la rationalité limitée a permis l'apparition d'autres modèles plus réalistes basés sur la psychologie comme la théorie de Daniel Kahneman et Amos Tversky.

### 1.3.2. La théorie des perspectives (prospect theory)

La Théorie des perspectives (Prospect Theory) a été proposée en 1979<sup>3</sup> par les psychologues Daniel Kahneman et Amos Tversky, dans un article fondateur intitulé *Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk*. Ce travail révolutionnaire a émergé en réaction aux limites empiriques de la théorie de l'utilité espérée, qui supposait une rationalité parfaite des individus. Dans les années 1970, de nombreuses études en psychologie cognitive et en économie ont montré que les décisions réelles des individus en situation d'incertitude s'écartent systématiquement des prédictions de la théorie normative classique. Kahneman et Tversky ont donc proposé une théorie descriptive, c'est-à-dire fondée sur l'observation des comportements réels, et non sur une rationalité idéale. La théorie des perspectives vise à modéliser le comportement réel des individus face au risque, en tenant compte de leurs biais cognitifs et émotionnels. Contrairement à la théorie de l'utilité espérée, qui repose sur des choix entre utilités espérées, la théorie des perspectives repose sur des gains et des pertes perçus par rapport à un point de référence. En effet, à l'inverse de la théorie de l'utilité espérée qui cherche à calculer une sorte d'optimisation mathématique entre les gains et les pertes, la théorie des perspectives semble plus réaliste car ces premières conclusions sont issues des expériences en laboratoire. Toutefois, un individu, par exemple qui perd 2000 dollars et trop sensible à la perte qu'au gain de 4000 ou 5000 dollars. Il ne peut compenser la perte de 2000 dollars par un plaisir de gain de 4000 dollars, la perte a un impact émotionnel plus que le gain.

Le psychologue Daniel Kahneman va pousser l'analyse empirique pour proposer un modèle de la décision fondé sur la dualité. D'autres biais comportementaux affectant la décision des individus. L'aversion au regret (Loomes G. and Sugden R. (1987))<sup>4</sup> est une tendance des individus à prendre des décisions rationnelles pour éviter le regret au futur, à titre d'exemple un professeur dans un établissement refuse de changer cet établissement même s'il rentable en termes d'économie de ressources et en temps de déplacement presque chaque jour. Un autre biais comportement appelé l'effet du statu quo (Samuelson W. and Zeckhauser, R. (1988))<sup>5</sup> ou

<sup>3</sup> Kahneman D. and Tversky A., (1979), « Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk », *Econometrica*, vol. 47, n° 2, mars 1979, p. 263-291

<sup>4</sup>Loomes G., Sugden R. (1987), « Testing for Regret and Disappointment in Choice Under Uncertainty », *The Economic Journal*, Volume 97, Issue Supplement, 1 December 1987, Pages 118–129, <https://doi.org/10.2307/3038234>.

<sup>5</sup>Samuelson, W., Zeckhauser, R. « (1988), Status quo bias in decision making. *J Risk Uncertainty* », 1, 7–59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564> (1988)

encore l'aversion au changement, consiste à préférer l'état actuel même si le changement peut contribuer à améliorer la situation de l'individu.

### 1.3.3. Théorie du traitement dual (Dual process theory)

Dans son ouvrage très célèbre intitulé 'thinking fast, and slow' publié en 2011 par la psychologie Daniel Kahneman<sup>6</sup> et traduit en français par 'Système 1 / Système 2 : Les deux vitesses de la pensée'. Selon Kahneman (2011), la décision de l'individu repose sur deux modes de pensées :

- Le système 1 : il s'agit d'un système de prise de décision qui est intuitif, automatique et qui ne demande pas une analyse et raisonnement logique afin de prendre la bonne de décision. Il s'agit d'un système plus rapide et ne nécessite pas un grand effort. Ce type de décision est guidé par la cognition mais également par l'émotion, la peur d'un danger soudain active le système 1 chez l'individu. A titre d'exemple, une personne se retrouve devant un lion, il va s'enfuir sans pendre le temps de réfléchir et choir l'action convenable pour échapper au lion. La perception du risque est également influencée par ce style de raisonnement. L'individu en activant, ces émotions peut soit il surestime ou il sous-estime le risque.
- Le système 2 : Selon Daniel Kahneman, le Système 2 désigne une forme de pensée analytique, rationnelle et consciente. Il implique un effort mental soutenu, mobilise l'attention, et intervient principalement lorsqu'un individu doit résoudre un problème complexe, prendre une décision stratégique ou remettre en question ses intuitions. Contrairement au Système 1, qui fonctionne de manière rapide, automatique et intuitive, le Système 2 opère de façon plus lente et réfléchie. Les décisions issues du Système 2 s'appuient sur des raisonnements logiques, des comparaisons rationnelles et une évaluation méthodique des différentes options. Par exemple, lorsqu'un investisseur évalue un portefeuille d'actions en analysant les tendances du marché, les risques et les rendements potentiels, il engage un processus cognitif typique du Système 2. De même, dans le cadre du modèle de l'utilité espérée proposé par von Neumann et Morgenstern (1944), l'individu rationnel est censé estimer les gains et les pertes en fonction de leur probabilité, ce qui nécessite une réflexion structurée et approfondie. Cependant, bien que le Système 2 vise à optimiser les décisions, son efficacité est limitée par certaines contraintes cognitives telles que le manque de temps, d'attention ou d'information. Herbert Simon (1957) a ainsi introduit le concept de rationalité limitée, selon lequel les individus n'ont pas toujours la capacité de traiter toutes les alternatives disponibles. Ils adoptent alors des stratégies de

---

<sup>6</sup>Lauréat du prix du Nobel en économie en 2002 en association avec Vernon Smith.

compromis, satisfaisant des critères minimaux plutôt que de rechercher l'option optimale. Par ailleurs, Kahneman et Tversky (1981) ont montré que même lorsque le Système 2 est activé, il n'est pas à l'abri des biais cognitifs. L'effet de cadrage, par exemple, illustre comment une même information peut conduire à des décisions différentes selon la manière dont elle est présentée, indépendamment de son contenu objectif. Cela révèle que, bien que plus fiable que les jugements spontanés du Système 1, le Système 2 demeure faillible. Ainsi, le Système 2 occupe une place centrale dans les processus de décision rationnelle, en permettant une analyse approfondie des choix. Toutefois, il reste soumis à des limites cognitives et à des distorsions psychologiques, remettant en cause l'idéal d'un agent parfaitement rationnel tel que décrit dans les modèles économiques classiques. Reconnaître ces limites ouvre la voie à des stratégies visant à améliorer la qualité des décisions, que ce soit à l'échelle individuelle, organisationnelle ou institutionnelle.

Enfin, lorsque l'incertitude est élevée, le recours à une rationalité stricte devient encore plus difficile. La théorie des perspectives, développée par Kahneman et Tversky (1979), montre que les individus ne prennent pas toujours des décisions économiquement rationnelles face au risque. En particulier, ils tendent à être plus sensibles aux pertes qu'aux gains, un biais connu sous le nom d'aversion à la perte, ce qui peut conduire à des choix irrationnels du point de vue des modèles traditionnels.

## 2. Les théories de l'émotion

Les émotions jouent un rôle central dans l'expérience humaine. Elles influencent nos perceptions, nos décisions, nos comportements sociaux et notre bien-être psychologique. Pourtant, malgré leur universalité, leur nature exacte et leur origine font l'objet de nombreux débats scientifiques depuis plus d'un siècle. Qu'est-ce qu'une émotion ? Est-elle une réponse biologique automatique, une construction cognitive, ou une expérience façonnée par la culture et le langage ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous tenterons d'une part de définir l'émotion, d'autre part, exposer les différentes théories de l'émotion ont été élaborées, chacune mettant en lumière un aspect particulier du phénomène émotionnel.

### 2.1. La notion de l'émotion

Le terme émotion vient de *movere*, « mouvoir au-delà » ou « émouvoir ». Le dictionnaire Larousse<sup>7</sup> définit une émotion comme « *un trouble subit, une agitation passagère causée par un sentiment vif de peur, de surprise, de joie, etc* ». Izard et al., (1984) soulignent la complexité

<sup>7</sup> [www.larousse.fr](http://www.larousse.fr) (consulté le 17 avril 2025).

de la définition du terme émotion, le chercheur doit éviter une définition univoque et s'enfermer dans une typologie rigide. La définition la plus superficielle consiste à dire que l'émotion correspond à une réponse à la fois psychologique et physique face à une situation. Elle se manifeste d'abord intérieurement, puis se traduit par une réaction visible. Elle naît de la rencontre avec une situation et de la manière dont cette situation est perçue ou interprétée en interne. Malgré le caractère éphémère de l'émotion, ses conséquences sont durables. D'après Dantzer (1988)<sup>8</sup>, le terme « émotion » désigne l'ensemble des sentiments que l'on peut identifier en soi par introspection ou attribuer aux autres par extrapolation. Pour cet auteur, les émotions ne se réduisent pas à de simples « sentiments » : bien que ce mot soit courant dans le langage quotidien, il est rarement utilisé avec précision en psychologie. Dans ce cadre, il est utile de distinguer entre l'émotion et le sentiment. Ce dernier, selon les chercheurs en psychologie, possède une durée plus longue que l'émotion. Dans le modèle freudien, l'affect – un terme privilégié en psychanalyse plutôt que celui d'émotion – est envisagé comme la représentation psychique de la pulsion. Cette dernière, dans la psychanalyse freudienne représente une force psychique fondamentale qui pousse l'individu à agir pour satisfaire un besoin ou une tension interne. Freud accordait une importance particulière à la remémoration des représentations associées aux affects, estimant que c'est principalement ce rappel, qui provoque la décharge émotionnelle. Green (1973)<sup>9</sup> aboutit à la conclusion que l'affect peut être cultivé de deux façons, l'un somatique et l'autre psychique : l'activité autoperceptive correspondrait à la perception des mouvements corporels, l'activité évaluative correspondant aux sensations de plaisir et de déplaisir. Selon Kirouac (1989)<sup>10</sup>, le concept de l'émotion englobe également des notions comme le sentiment et l'humeur, formant ce qu'il désigne sous le terme global états affectifs. Lorsqu'il s'efforce de proposer une définition plus précise, il se rapproche de celle de Green, tout en y ajoutant une dimension temporelle : pour lui, l'émotion est donc un état affectif caractérisé par une certaine durée dans le temps. Selon Plutchik (1970<sup>11</sup>, 1980<sup>12</sup>), les émotions doivent être envisagées comme des processus dynamiques composés de séquences d'états changeants. Il considère les émotions de base comme des tendances à l'action

<sup>8</sup> Dantzer, R. (1988), « Les émotions, Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, 2380, Paris.

<sup>9</sup> Green, A. (1973), « Le discours vivant : la conception psychanalytique de l'affect », Presses Universitaires de France, Paris ». Cité par Marie-Lise Brunel (1995), « La place des émotions en psychologie et leur rôle dans les échanges conversationnels », Santé mentale au Québec, Volume 20, Number 1, Spring.PP. 177-205. DOI: <https://doi.org/10.7202/032338ar>

<sup>10</sup> Kirouac, G. (1989), « Les émotions, monographie de psychologie », Presses de l'Université du Québec, Québec.

<sup>11</sup> Plutchik, R., (1970), « Emotions, evolution and adaptative processes, in Arnold, M.B., ed, Feelings and Emotions, Academic Press », New York.

<sup>12</sup> Plutchik, R. (1980), « Emotion: A Psychoevolutionary Synthesis », Harper and Row, New York.

ou des formes fondamentales de comportement. De son côté, Frijda (1993)<sup>13</sup> distingue clairement les émotions des passions : les émotions, selon lui, sont des comportements non instrumentaux, accompagnés de modifications physiologiques et d'expériences subjectives d'évaluation. À l'inverse, les passions ne nécessitent pas de déclencheur événementiel, émergent spontanément et s'ancrent durablement dans des objectifs. Ekman (1972)<sup>14</sup>, quant à lui, conçoit les émotions comme des entités distinctes sur les plans psychophysiologique et comportemental, produites en nombre limité. Les émotions de base partagent plusieurs caractéristiques : un déclenchement rapide, une durée brève, une apparition spontanée, une évaluation automatique et des manifestations émotionnelles spécifiques. Ses recherches, centrées principalement sur l'expression faciale des émotions, l'ont amené à conclure que ces expressions sont universellement reconnues. Cela suggère que les émotions sont en partie génétiquement programmées, même si les conditions de leur déclenchement dépendent en grande partie des apprentissages sociaux.

Enfin, la complexité du concept de l'émotion se manifeste par la multitude et la diversité des définitions de ce terme. D'autres définitions peuvent être présentées. Cet afflux important s'explique pas les nouvelles orientations de la recherche scientifique en psychologie vers la psychologie des émotions longtemps dominée par la psychologie cognitive jusqu'à les années quatre-vingt-dix. Le point ci-après abordera les grandes théories traitant l'émotion.

## **2.2. Les grandes théories de l'émotion**

Les théories traitant l'émotion se divisent généralement en plusieurs grands courants :

- Les théories physiologiques, qui considèrent l'émotion comme le résultat direct de changements corporels.
- Les théories cognitives, qui placent l'interprétation mentale au cœur du processus émotionnel.
- Les théories socioculturelles, qui soulignent l'influence du contexte social, des normes et des apprentissages culturels.
- Les approches socio-constructivistes, qui envisagent les émotions comme des constructions mentales évolutives, issues de multiples interactions entre corps, pensée et environnement.

Chacune de ces approches contribue à enrichir notre compréhension des émotions en intégrant des dimensions biologiques, psychologiques et sociales. Cette diversité théorique reflète la

---

<sup>13</sup> Frigda, N.H. (1994), « Proceedings of the VIIIth Conference of the International Society for Research on Emotions », ISRE Publications, Storrs, USA.

<sup>14</sup> Ekman, P. (1972), « Universal and cultural differences in facial expression of emotions », in Cole, J., ed, Nebraska Symposium on Motivation, 19, 207- 283.

complexité du phénomène émotionnel, à la croisée de l'instinct, de la pensée et de l'histoire personnelle.

Dans ce cadre, il devient essentiel d'examiner les principaux modèles théoriques afin de mieux cerner la dynamique des émotions, leurs origines, leurs fonctions et leurs implications, notamment dans les domaines de la psychologie, de la prise de décision, de la santé mentale ou encore des interactions sociales.

### **2.2.1. Les théories physiologiques**

La théorie physiologique de l'émotion postule que les émotions trouvent leur origine dans des réactions corporelles spécifiques. Elle se distingue des approches cognitives en mettant l'accent sur le rôle du corps dans la genèse des émotions. Cette perspective a émergé au XIX<sup>e</sup> siècle, avec des contributions majeures de William James et Carl Lange.

#### **2.2.1.1. La théorie de James-Lange**

Proposée indépendamment par William James et Carl Lange, cette théorie suggère que les émotions sont le résultat de la perception de changements physiologiques dans le corps. Par exemple, face à un stimulus menaçant, le corps réagit par une accélération du rythme cardiaque et une transpiration accrue. La conscience de ces modifications corporelles serait ensuite interprétée comme une émotion spécifique, telle que la peur ou la colère.

#### **2.2.1.2. La théorie de Cannon-Bard**

Développée par Walter Cannon et Philip Bard, cette théorie conteste l'idée d'une causalité unidirectionnelle entre les réactions corporelles et les émotions. Selon eux, les émotions et les réponses physiologiques se produisent simultanément mais indépendamment. Le thalamus, en particulier, jouerait un rôle central en envoyant des signaux simultanés vers le cortex cérébral (pour l'expérience émotionnelle) et le système nerveux autonome (pour les réactions corporelles)

#### **2.2.1.3. La théorie de Schachter et Singer**

Stanley Schachter et Jerome Singer ont proposé une approche intégrative, suggérant que l'activation physiologique seule ne suffit pas à déterminer l'émotion ressentie. Ils introduisent le concept d'étiquetage cognitif : l'individu évalue l'environnement pour attribuer une signification à l'activation physiologique, ce qui conduit à l'expérience émotionnelle. Ainsi, deux personnes présentant la même réponse physiologique peuvent éprouver des émotions différentes selon le contexte et l'interprétation de celui-ci.

Il faut souligner que les trois théories exposées en haut sont classées par les chercheurs en psychologie des émotions dans la catégorie des théories classiques. D'autres théories qualifiées comme modernes fondées sur la neuroscience se sont développées.

### **2.2.2. L'apport de la neuroscience**

Les recherches en neurosciences ont identifié le système limbique, et en particulier l'amygdale, comme des structures clés dans le traitement des émotions. L'amygdale est impliquée dans la reconnaissance des expressions faciales, notamment la peur, et joue un rôle crucial dans la réponse à des stimuli émotionnels. Elle contribue à l'évaluation rapide des menaces et à la modulation des réactions physiologiques associées. James Papez (1937) a proposé également un circuit appelé le circuit de Papez qui décrit un ensemble de structures cérébrales interconnectées impliquées dans la régulation des émotions et la mémoire chez les individus. Stephen Porges, a développé la théorie polyvagale selon laquelle, le nerf vague joue un rôle central dans la régulation des émotions et du comportement social. Elle distingue trois systèmes : le système nerveux parasympathique ventral (associé à des états de sécurité et de connexion sociale), le système nerveux sympathique (réponse au stress), et le système parasympathique dorsal (réponse de fuite ou de gel). Cette théorie met en lumière l'importance de la régulation autonome dans l'expérience émotionnelle. D'autres théories ont émergé ces dernières années qui combinent entre les approches physiologiques et cognitives et comptent aussi sur le développement de l'imagerie cérébrale et de l'intelligence artificielle.

### **2.2.3. Les théories cognitives**

Selon les approches cognitives de l'émotion, l'interprétation mentale ou cognitive d'une situation face laquelle se trouve un individu est l'origine de déclenchement d'une émotion et ce n'est pas la situation ou l'évènement elle-même. Autrement dit, la façon d'interpréter la situation qui est source de production de l'émotion. Dans ce cadre, nous exposerons trois théories fondamentales : la théorie de l'évaluation cognitive, la théorie bifactorielle de l'émotion et la théorie des schémas émotionnelles.

#### **2.2.3.1. La théorie de l'évaluation cognitive**

Selon cette théorie l'émotion est le résultat d'une évaluation mentale et cognitive d'un événement ou d'une situation. Sans doute la psychologue canadienne, Magda Arnold (1945)<sup>15</sup> est pionnière des théories de l'évaluation cognitive. Son modèle développé par Magda Arnold

---

<sup>15</sup>Mahboub K. (2011), « Modélisation des processus émotionnels dans la prise de décision », thèse soutenue à UNIVERSITÉ DU HAVRE PRES Normandie université École doctorale SPMII sous la direction du professeur Cyrille Bertelle et co-dirigée par la professeure Evelyne Clément et la professeure Véronique Jay.

décrit l'émotion comme un processus en plusieurs étapes. Tout commence par une évaluation préliminaire, immédiatement déclenchée par le stimulus perçu. Cette évaluation repose sur des expériences passées similaires ainsi que sur une anticipation des actions possibles. Pour illustrer ce mécanisme, Arnold évoque le cas d'un pilote de bombardier qui aperçoit des avions de chasse dans le ciel. Sur la base de son expérience, il les identifie comme ennemis, ce qui entraîne une évaluation cognitive des conséquences probables, telles qu'un affrontement. À partir de cette évaluation naît ce qu'Arnold appelle une tendance à l'action, orientée soit vers la situation, soit contre elle. Le pilote ressent alors une impulsion émotionnelle qui le pousse à combattre ou à fuir. Cette tendance émotionnelle déclenche ensuite une réponse neurophysiologique : les centres nerveux tels que le thalamus et l'hypothalamus transmettent des signaux au cortex, activant ainsi des réponses physiologiques précises. Dans le cas du pilote, ces réponses se traduisent par une accélération du rythme cardiaque et de la respiration, signes physiologiques associés à la peur. Finalement, des manifestations corporelles comme l'expression faciale de la peur ou une forte tension musculaire apparaissent, complétant la réponse émotionnelle globale. Cependant, le processus émotionnel ne s'arrête pas aux premières réactions physiologiques. En effet, les modifications corporelles sont renvoyées vers le cortex par le biais des voies sensorielles afférentes, où elles sont perçues, puis réanalysées. C'est cette réévaluation cognitive qui permet d'attribuer à l'émotion un label conscient et subjectif. Dans le cas du pilote, les réactions physiologiques associées à la peur — comme l'accélération cardiaque ou la tension musculaire — sont interprétées par le cerveau à travers un processus de rétroaction. En les confrontant à ses souvenirs et expériences antérieures, le pilote identifie et nomme consciemment son état émotionnel : il reconnaît alors qu'il ressent de la peur.

Une seconde théorie a été développée par Richard Lazarus qui est un psychologue et professeur américain, il a enseigné à l'université de Californie, connu pour ses recherches portant sur le stress et l'émotion. Selon l'auteur le processus mental d'une personne permet de juger l'évènement est qu'il est bon ou mauvais, ce jugement dépend des objectifs de la personne, ses valeurs et ses capacités. L'émotion n'est qu'une réponse adaptative à cette évaluation. Pour Richard L., l'évaluation passe par trois niveaux : d'abord, une évaluation primaire qui permet de juger la pertinence de l'évènement pour l'individu c'est-à-dire est ce qu'il est positif, négatif ou neutre qui détermine le degré de menace ou de perte. Ensuite, une évaluation secondaire détermine les ressources disponibles pour faire face, ainsi les moyens d'adaptation. Enfin, le réajustement ou la réévaluation de l'émotion quand l'évènement évolue. Un modèle important développé par Klaus Scherer dans le cadre de sa théorie des composantes stipule que l'émotion

dépendra des différents niveaux d'évaluation de la situation : Nouveauté c'est-à-dire l'élément habituel ou inattendu, est ce qu'il est agréable ou désagréable, l'individu peut le contrôler ou pas, est-il compatible ou pas avec buts de la personne et qui est à l'origine de la situation ? Un dernier modèle, revient à Smith & Ellsworth (1985)<sup>16</sup> fondé sur les dimensions d'évaluation. Les auteurs déterminent six dimensions de cette évaluation dessous répertorie ses six dimensions :

**Figure N° 1 : Les dimensions de l'évaluation selon Smith et Ellsworth (1985)**

|                                                                        | Description                                     | Rôle dans l'émotion                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Plaisir / Désagréement<br>( <i>Pleasantness</i> )                      | La situation agréable ou désagréable            | Permet de distinguer émotions positives (joie) et négatives (tristesse, colère)                |
| Degré de certitude<br>( <i>Certainty</i> )                             | La situation est prévisible ou incertaine       | Par exemple, l'incertitude favorise l'anxiété ou la surprise                                   |
| Responsabilité / Contrôle<br>( <i>Responsibility/Control</i> )         | Qui est responsable : soi, autrui ou personne ? | Permet de différencier colère (responsabilité externe) et culpabilité (interne)                |
| Potentiel d'action<br>( <i>Anticipated Effort</i> )                    | Faut-il agir ou rester passif ?                 | Détermine l'intensité et le type de mobilisation (ex. : colère = action ; tristesse = retrait) |
| Attention<br>( <i>Attention Activity</i> )                             | L'événement capte-t-il fortement l'attention ?  | Les émotions fortes (colère, peur) mobilisent davantage l'attention                            |
| Contrôle / Puissance perçue<br>( <i>Situational Control / Agency</i> ) | Ai-je du contrôle sur la situation ?            | La peur est liée à un faible contrôle perçu, la confiance à un fort contrôle                   |

Source : Résumé des principales dimensions de l'évaluation cognitive (adapté de Ellsworth & Scherer, 2003)<sup>17</sup>

Une autre théorie de l'évaluation cognitive de l'émotion est développée par Klaus Scherer et all. (2004)<sup>18</sup>. Cette théorie préconise que l'émotion est la conséquence de plusieurs évaluations constituant un processus dynamique qui commence par l'analyse de la pertinence de l'événement, son implication, son potentiel de maîtrise et sa conformité aux normes c'est-à-dire son degré d'acceptation par la société.

L'ensemble les théories relatives à l'évaluation cognitive s'accordent sur le fait que l'émotion n'est pas le résultat d'un stimulus passif mais derrière il existe un traitement mental de la

<sup>16</sup> Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(4), 813–838. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.4.813>

<sup>17</sup> Garcia P. and all (2003), « Les théories de l'évaluation cognitive et de la différenciation des émotions : une clé pour comprendre le vécu émotionnel au travail », chapitre 5 dans un ouvrage collectif intitulé émotion au travail, PP. 196-2016.

<sup>18</sup> Klaus S. and all (2004), « Le système mental en tant que composant de l'émotion », Imprensa da Universidade de Coimbra ; Les Éditions de L'IQRC (Les Presses de l'Université Laval), ouvrage collectif, « cognition et émotion », ISBN 972-8704- 19-4. DOI: [http://dx.doi.org/10.14195/978-989-26-0805-1\\_1](http://dx.doi.org/10.14195/978-989-26-0805-1_1)

situation à laquelle est confronté la personne en analyse, la perception et la manifestation de l'émotion. Elles permettent de comprendre la relation entre la cognition et l'émotion.

En outre, il existe des théories socio-constructivistes qui ont tentées d'expliquer et mieux comprendre l'émotion.

#### **2.2.3.2. Les théories socio-constructivistes**

L'ensemble des modèles psychologiques présentés jusqu'à présent adopte une approche intra-individuelle de l'émotion. Ils se concentrent principalement sur l'analyse des mécanismes internes : les interactions entre cognition et émotion, les liens entre raisonnement et ressenti, ainsi que la définition des émotions de base, considérées comme des fondements essentiels à la compréhension des états émotionnels. Certains de ces théories prennent certes en compte l'environnement social comme facteur pouvant influencer ou déclencher une émotion. Toutefois, il est manifeste que la majorité d'entre eux adoptent une perspective essentiellement intrapsychique. Selon Averill (1980)<sup>19</sup>, les processus émotionnels sont en fait des rôles sociaux transitoires, c'est-à-dire un ensemble de réponses socialement préprogrammées et alignées sur des normes sociales ou des attentes spécifiques partagées. En effet, les émotions sont organisées comme des scripts sociaux sous forme de modèles qui orientent notre façon de ressentir et d'exprimer une émotion selon la situation sociale. L'émotion dépend de la situation ou l'évènement déclenchant de l'émotion, de la règle sociale communément connue dans la société les conséquences sociales susceptibles de cette situation. Bien avant Averill qui considère l'émotion comme des réponses sociales sous forme de normes sociales au sein du groupe étiquetées émotionnellement que la personne applique à son comportement, Anna Wierzbicka<sup>20</sup>, linguiste à l'université nationale australienne, émet l'hypothèse, par exemple, que les concepts tels que happiness (bonheur) ou fear (peur), sont des créations culturelles de la langue anglaise qui ne peuvent représenter un état émotionnel universel. De la même façon, les travaux de James Russell, professeur de psychologie à l'université de Californie à Los Angeles, tendent à démontrer que le concept d'émotion ainsi que sa catégorisation usuelle en émotions de base ne sont pas clairement universels. Harré (1986)<sup>21</sup> et Harré et Gillet (1994) ont remis en cause l'idée

---

<sup>19</sup>Averill L. J. R. (1980), « constructivist view of emotion. In Robert Plutchik and H. Kellerman, editors, Emotion, Theory, Research and Experience: Theories of Emotion », volume 1, pages 305–340. New York: Academic Press, 1980.

<sup>20</sup>Mahboub K. (2011), « Modélisation des processus émotionnels dans la prise de décision », thèse soutenue à UNIVERSITÉ DU HAVRE PRES Normandie université École doctorale SPMII sous la direction du professeur Cyrille Bertelle et co-dirigée par la professeure Evelyne Clément et la professeure Véronique Jay. Page 59.

<sup>21</sup>Harré R. (1986), « The social construction of emotions », Oxford by Blackwell, ISBN: 9780631151999 / 9780631165859.

selon laquelle l'émotion une production biologique uniquement. Ils soutiennent que l'émotion est une construction sociale dans laquelle le langage joue un rôle crucial et les règles sociales permettent de définir des émotions acceptables. Dans le même ordre d'idée, Barret (2006) combine entre l'approche biologique et sociale. En effet, les émotions sont construites par le cerveau à partir des données sensorielles, culturelles, linguistiques et sociales. A titre d'exemple, deux personnes dans un embouteillage, la première personne de temps en temps regarde sa montre, il est calme. La seconde personne est en colère. Selon Barret (2006), la colère n'est pas une réponse automatique ou universelle, mais elle construite à partir une sensation corporelle quand le rythme cardiaque s'accélère et le problème de respiration augmente, un contexte socio-culturel indique cette sensation signifie l'injustice et le manque contrôle appuyée par les expériences passées, le langage émotionnel permet de catégoriser le mot colère en tant que telle.

### 3. Le rôle de l'émotion dans la prise de décision

Depuis longtemps les émotions sont considérées comme éléments parasites de la décision. Dans notre culture populaire, il faut pouvoir mettre ses émotions de côté pour faire le bon choix. C'est seulement depuis quelques années que les émotions sont devenues un sujet d'intérêt pour la recherche sur la prise de décision surtout avec le développement de nouvelles branches de psychologie telle que la neuropsychologie cognitive et la neuroscience. Les développements scientifiques effectués par ces nouvelles disciplines, en se basant sur des expériences, ont pu montrer l'apport des émotions à la décision rationnelle des individus. En effet, les travaux de Damasio (1994)<sup>22</sup> et de Bechara et al. (1994, 1998<sup>23</sup>, 1999<sup>24</sup>) de Berthoz, (2003)<sup>25</sup> et Forgas (1995)<sup>26</sup> ont permis d'explicitier le rôle des émotions dans la prise de décision.

#### 3.1. La théorie de l'émotion somatique de Damasio

Antonio Damasio<sup>27</sup> va se pencher sur le célèbre cas de Phineas Gage, ouvrier des chemins de fer victime d'un terrible accident de travail : une barre à mine très lourde lui explose littéralement l'avant du cerveau. Il va réanalyser les données acquises par le Docteur Harlow,

<sup>22</sup> Damasio A. (1994), « L'erreur de Descartes : la raison des émotions », Paris, Odile Jacob, 1994.

<sup>23</sup> Bechara A, Damasio H, Tranel D, Anderson S.W., « Dissociation of working memory from decision making within the human prefrontal cortex », *Journal of Neuroscience*, 18, 1998, p. 428-437.

<sup>24</sup> Bechara A., Damasio H., Damasio A. R., Lee G. P., « Different Contributions of the Human Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex to Decision-Making », *The Journal of Neuroscience*, July 1, vol. 19, n° 13, 1999, p. 5473-5481.

<sup>25</sup> Berthoz A. (2003), « La décision », édition Odile Jacob Science.

<sup>26</sup> Forgas, J. P. (1995), « Mood and judgment: The affect infusion model (AIM) », *Psychological Bulletin*, 117(1), 39-66. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39>

<sup>27</sup> Antonio Rosa Damasio est né à Lisbonne au Portugal en 1944, il est professeur et chercheur éminent en neurologie, neuroscience et neuropsychologie à l'université de la Californie méridionale aux USA.

médecin de Phineas Gage, au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle. Sur base de photographies du crâne de Gage (conservé à Harvard), il va reconstituer, virtuellement, le cerveau de Gage à l'aide de techniques modernes. Il semble que les lésions de la partie orbitaire du cortex préfrontale de Gage soit à l'origine de ce changement de « caractère ». Dans son ouvrage intitulé « *Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain* (1994) », Damasio va montrer, contrairement au courant dualiste cartésien qui soutient l'idée selon laquelle les émotions sont indépendantes des décisions, que les émotions sont fondamentales pour la prise de décision, le raisonnement et même la conscience. Cette théorie repose sur l'idée que nos états corporels jouent un rôle déterminant dans notre vie mentale. Le cœur de la théorie repose sur le concept de "marqueur somatique". Ce dernier est une réponse physiologique automatique (comme une accélération du rythme cardiaque, une tension musculaire, un "nœud à l'estomac", etc.) qui est associée à une expérience émotionnelle passée. Ces marqueurs sont activés lorsqu'un individu est confronté à une situation similaire à une expérience antérieure. Ils servent de signal d'alerte rapide qui guide l'individu dans ses décisions, souvent de manière préconsciente. A titre d'exemple, un jeune diplômé qui a échoué un concours d'emploi en tentant de frauder pendant les épreuves du concours peut ressentir une gêne physique une inquiétude diffuse en approchant la date d'un autre concours d'emploi similaire. Cette réaction négative agit comme marqueur somatique indiquant que le jeune diplômé doit changer son comportement de fraude. Pour Damasio et ses collaborateurs notamment sa femme Hanna Damasio qui est une scientifique spécialisée dans le domaine de la neurosciences cognitives, l'interaction au niveau du cerveau est à la base des marqueurs somatiques. La partie orbitaire du cortex préfrontale est responsable du changement de comportement chez le patient Gage et chez d'autres patients qui ont connu des lésions dans cette partie du cerveau. Damasio<sup>28</sup> souligne que chez la plupart des patients ayant des lésions localisées sur la partie orbitaire du cortex préfrontal (tel E.V.R.), un contraste frappant peut être observé : ils obtiennent des résultats tout à fait normaux à une série d'épreuves neuropsychologiques mais présentent des difficultés dans la prise de décision dans la vie quotidienne. E.V.R. a un fonctionnement intellectuel normal (Q.I. normal) tout en étant incapable de prendre des décisions personnelles et sociales adéquates. Damasio va attribuer au comportement des patients souffrant de lésions orbitofrontales l'étiquette de *sociopathie acquise*. Pour cet auteur, le cortex orbitofrontal est une zone qui connecte les aires associatives responsables de l'analyse et de l'intégration des stimuli extérieurs aux zones chargées de l'élaboration des plans d'actions et à celles contrôlant le milieu végétatif interne. Bechara et all.

---

<sup>28</sup> <https://www.lepsychologue.be/articles/damasio.php>. Consulté le 20 mai 2025.

(1999, 2000)<sup>29</sup> ont mené des études sur les lésions de la partie ventromédiane (VM)<sup>30</sup> du cortex frontal des patients. Les patients atteints de ce type de lésions ne génèrent quasiment plus de réponses somatiques suite à la présentation de stimuli émotionnels. Les patients VM ne montrent pas de variations de réactions cutanées (réponses électrodermales) suite à la présentation de stimuli émotionnels (corps mutilés, ou personnages nus), alors que les sujets de contrôle montrent une variation de conduction cutanée. Par ailleurs, lorsqu'il leur est demandé de générer des images émotionnelles personnelles, les réponses somatiques sont également très faibles. Les patients tout comme les contrôles devaient se remémorer des événements émotionnels (mariage, funérailles, accidents de voiture, situations de colère) et évaluer l'intensité subjective. Comme le souligne Bechara (2000)<sup>31</sup>, les patients VM peuvent clairement décrire des situations émotionnelles mais ont tendance à leur attribuer une intensité subjective basse, ce que confirme leurs réactions cutanées qui évoluent de façon parallèle.

La théorie de l'émotion somatique développée par Damasio a pu démontrer que les patients ayant des lésions du cortex préfrontal notamment la partie responsable des marqueurs somatiques ont tendance à prendre des décisions irrationnelles. A titre d'exemple un chômeur est capable d'évaluer deux offres d'emploi, mais il est incapable de prendre de décision rapide et rationnelle.

Une seconde théorie mettant l'accent sur la relation entre l'émotion et la prise de décision est élaborée par Joseph Paul Forgas.

### **3.2. Le modèle d'infusion de l'affect (AIM)**

Le modèle d'infusion de l'affect ou Affect Infusion Model (AIM) est un modèle théorique développé par le psychologue social Joseph Paul Forgas<sup>32</sup> dans les années 1990. Ce modèle tente d'expliquer l'influence de l'humeur sur le traitement et l'interprétation de l'information. Le modèle d'infusion affective (AIM), proposé par Joseph P. Forgas (1995)<sup>33</sup>, vise à expliquer dans quelles conditions l'affect (humeur ou émotion) influence les processus cognitifs tels que les jugements, décisions et comportements sociaux. Selon ce modèle, l'affect n'influence pas systématiquement la cognition, mais son effet dépend du type de stratégie de traitement de

---

<sup>29</sup> Idem.

<sup>30</sup> La région VM du cortex préfrontal comprend les aires 11, 12, 13, 25, 32, et 10 de Brodmann.

<sup>31</sup> Idem.

<sup>32</sup> Joseph Paul Forgas est né en 1947 à Budapest en Hungary, il est professeur et scientifique spécialisé en psychologie sociale à New South Wales, Sydney, Australie.

<sup>33</sup> Forgas, J. P. (1995), « Mood and judgment: The affect infusion model (AIM) » *Psychological Bulletin*, 117(1), PP. 39–66.

l'information adoptée. Forgas identifie quatre types de traitement : le traitement direct (automatique et fermé), le traitement motivationnel (orienté par un but, mais également fermé), le traitement heuristique (rapide et ouvert) et le traitement substantif (approfondi et ouvert). L'infusion affective est minimale dans les traitements fermés (direct et motivationnel), mais elle devient significative dans les traitements ouverts (heuristique et substantif), où l'affect peut guider l'interprétation, la mémoire ou la prise de décision.

Le modèle postule que les situations nouvelles, complexes ou ambiguës, qui nécessitent un traitement ouvert, sont les plus propices à une influence de l'affect. Dans ces contextes, l'émotion peut fonctionner à la fois comme source d'information (« je me sens bien, donc tout va bien ») et comme filtre cognitif, modulant la manière dont les informations sont encodées ou récupérées. L'AIM a des applications concrètes en psychologie sociale, notamment dans la compréhension des jugements sociaux, des biais de mémoire, ou de la persuasion. Ce modèle a pour avantage de lier de manière dynamique les processus affectifs et cognitifs, bien qu'il présente certaines limites, notamment en ce qui concerne la distinction fine entre les différentes émotions et la difficulté d'observer empiriquement les types de traitement en contexte réel.

Loewenstein, Mellers, Lerner (2003)<sup>34</sup> ont développé une nouvelle théorie fondée sur le concept de l'émotion anticipée appelée La théorie de l'affective forecasting (ou « prévision affective ») se concentre sur la manière dont les individus prédisent leurs émotions futures lorsqu'ils prennent des décisions. Selon cette approche, les gens ne se basent pas seulement sur des calculs rationnels de coûts et bénéfices, mais anticipent aussi comment ils vont se sentir après avoir fait un choix : joie, regret, culpabilité, soulagement, etc.

Un concept central est celui d'émotion anticipée : les individus intègrent dans leur prise de décision les émotions qu'ils pensent ressentir en fonction des résultats possibles. Par exemple, la peur d'éprouver du regret peut pousser à éviter un risque, ou la perspective de satisfaction peut motiver une action audacieuse. Cependant, les recherches (notamment de Loewenstein) ont montré que les gens se trompent souvent dans leurs prévisions : ils surestiment l'intensité et la durée de leurs émotions futures, un biais appelé impact biais.

Cette théorie explique pourquoi certaines décisions paraissent irrationnelles au regard des faits, mais cohérentes sur le plan émotionnel. Elle est particulièrement utile pour comprendre les choix en matière de santé, consommation, relations ou moralité. D'autres comme Lerner &

---

<sup>34</sup> George Loewenstein and Jennifer S. Lerner (2003), « THE ROLE OF AFFECT IN DECISION MAKING », Handbook of Affective Sciences Oxford University Press, PP. 619-642.

Keltner (2001)<sup>35</sup> ont distingué entre les émotions intégrales et les émotions incidentes. Les premières impactent directement la décision de l'individu, par exemple la peur d'un accident le pousse à acheter une police d'assurance. Les secondes sont indirectement liées à la décision, mais elles les influencent, à titre d'exemple la colère peut inciter l'individu de prendre un risque qui n'a aucune relation avec l'évènement en question.

Le chapitre a permis de mettre en lumière dans un premier temps les principales théories qui traitent la décision et qui mettent en cause le postulat de la rationalité complète. Pour Simon étant donné l'existence des biais comportementaux et cognitifs, la rationalité est limitée. Kahneman et Tversky soutiennent l'existence de système 1 qui est rapide et instantané et le système 2 qui est réfléchi et bien analysé et plus rationnel. Dans un deuxième temps, la théorie de l'émotion est exposée en commençant par la définition de ce concept compliqué. Afin de le bien appréhender de nombreuses théories ont décortiqué cette notion de l'émotion. En dernier lieu, le chapitre a essayé de mettre en exergue le rôle des émotions dans la prise de décision. Toutes les théories passant par la théorie de l'émotion somatique développée par Damasio, le modèle de l'infusion affective élaboré par Forgas, le modèle Loewenstein et all. Basé sur l'émotion anticipée ou celui présenté par Lerner & Keltner distinguant entre l'émotion intégrale et celle incidente, s'accordent sur le fait que les émotions influent la prise de décision. A notre avis, dans un contexte marqué par la prépondérance de l'incertitude, la présence des émotions constitue un facteur crucial qui aide à la prise de décision plus rationnelle.

Parmi les décisions les plus importantes dans la vie d'un individu nécessitant une longue réflexion est celle d'investir ou entreprendre un projet. Cette décision n'est pas comme les autres car elle supporte la réussite comme l'échec. Le chapitre suivant met en relief la relation entre l'émotion et la décision d'investir ou d'entreprendre, ici nous ne faisons pas de distinction entre l'acte d'investissement et entrepreneurial.

#### **4. L'évolution du paradigme du rôle des émotions dans la prise de décision d'investir : une revue récente de la littérature (2009–2025)**

Au cours des dernières décennies, le modèle prédominant de la finance classique s'est basé sur l'idée que les agents économiques cherchent à maximiser leur utilité espérée de manière linéaire, en traitant l'information de façon fragmentée. Cependant, la répartition des anomalies sur les marchés, des bulles spéculatives et des crises de liquidité a révélé les limites de ce cadre théorique traditionnel. Alors que la finance comportementale de première génération a permis

---

<sup>35</sup> Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001), « Fear, anger, and risk », *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146–159. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.146>

de de mettre en évidence divers biais cognitifs, les recherches récentes (2009-2026) ont atteint un nouveau niveau épistémologique. Il ne s'agit plus simplement de recenser les anomalies par rapport à une norme rationnelle, mais de saisir comment les émotions, qu'elles soient individuelles ou collectives, influencent activement l'évaluation des risques liés à la décision d'investissements. Ce point consiste à retracer la logique de l'évolution paradigmatique et de donner une analyse critique des nouveaux modèles basés sur la finance émotionnelle.

#### **4.1. La place de la décision d'investir dans le modèle traditionnel**

La théorie financière classique stipule que l'investisseur prend des décisions rationnelles. La décision d'investir c'est-à-dire de mettre ses ressources dans un projet ne dépend qu'un seul objectif ultime qui est la maximisation de son utilité ou son profit dans un environnement marqué par la présence de l'incertitude et alors du risque. Souvent la décision d'investir est considérée comme un acte financier et non sentimental, les émotions sont absentes de ce cadre théorique classique. Les émotions jouent un rôle perturbateur du processus de décision.

L'investissement est un domaine où la rationalité économique est particulièrement sollicitée. Selon la théorie néoclassique, un investisseur rationnel prend ses décisions en cherchant à maximiser son utilité en fonction des informations disponibles et d'une analyse rigoureuse du rendement attendu (Markowitz, 1952)<sup>36</sup>. La finance traditionnelle repose sur l'hypothèse que les marchés sont efficients (Fama, 1970)<sup>37</sup> et que les investisseurs prennent leurs décisions de manière objective en optimisant le couple risque-rendement.

Dans la finance classique, les décisions d'investissement suivent des principes rationnels fondés sur l'analyse des rendements et des risques. Selon Markowitz, un investisseur rationnel cherche à diversifier son portefeuille afin de réduire les risques non systématiques et optimiser le rendement espéré. L'arbitrage est supposé parfait, et aucun investisseur ne peut obtenir un rendement anormal sans prendre un risque supplémentaire. Cependant, cette vision suppose que les individus disposent d'une information parfaite et prennent leurs décisions sans influence émotionnelle. Toutefois, les recherches en économie comportementale ont montré que cette vision idéale est souvent contredite par la réalité des comportements humains (Kahneman & Tversky, 1979).<sup>38</sup> Sur les plans théorique et pratique, les recherches en finance comportementale et en finance émotionnelle ont connu des avancées sans précédent. Ces

<sup>36</sup> Sélection de portefeuille, Harry Markowitz, Le Journal de la Finance ; Vol. 7, No. 1 (mars 1952), pp. 77-91

<sup>37</sup> Marchés financiers efficaces : examen de la théorie et des travaux empiriques. Eugène F. Fama ; Le Journal de la Finance ; Vol. 25, No. 2, Documents et actes de la vingt-huitième réunion annuelle de l'American Finance Association New York, NY 28-30 décembre 1969 (mai 1970), pp. 383-417

<sup>38</sup> Théorie des perspectives : une analyse de la prise de décision en situation de risque. Daniel Kahneman et Amos Tversky ; Économétrie ; Vol. 47, No. 2 (mars 1979), pp. 263-292

travaux ont notamment bénéficié des développements considérables réalisés dans les domaines des neurosciences et de la psychanalyse, en particulier celle freudienne.

#### **4.2. Chronologie et trajectoire épistémologique de la littérature récente : de la finance comportementale à la finance émotionnelle**

Il convient toutefois de souligner que la principale différence entre la finance comportementale et la finance émotionnelle réside dans leurs approches respectives des mécanismes sous-jacents aux décisions d'investissement. La finance comportementale cherche à expliquer les anomalies de marché et les biais affectant la prise de décision des investisseurs en s'intéressant principalement aux processus cognitifs conscients, qui peuvent être rapprochés du « système 2 » de Kahneman, caractérisé par un raisonnement plus réfléchi et analytique. À l'inverse, la finance émotionnelle accorde une place centrale aux processus inconscients et aux mécanismes émotionnels qui influencent les décisions d'investissement, lesquels peuvent être rapprochés du « système 1 », caractérisé par des réactions rapides, intuitives et largement automatiques. Ainsi, tandis que la finance comportementale met davantage l'accent sur les biais cognitifs et les limites de la rationalité dans le processus décisionnel, la finance émotionnelle cherche à approfondir la compréhension du rôle des émotions et des processus inconscients dans la formation des préférences et des décisions financières.

##### **4.2.1. Les fondements cognitifs et cartographie des biais cognitifs**

L'économie comportementale a mis en évidence plusieurs biais cognitifs qui affectent la rationalité des décisions d'investissement. Kahneman et Tversky ont montré, à travers la théorie des perspectives, que les investisseurs ne réagissent pas de manière symétrique aux gains et aux pertes. L'aversion aux pertes pousse ainsi les individus à conserver des actifs sous-performant trop longtemps, par peur de concrétiser une perte. De même, le biais de surconfiance (Barber & Odean, 2001)<sup>39</sup> conduit de nombreux investisseurs à surestimer leurs compétences et à prendre des risques excessifs. L'effet de disposition (Shefrin & Statman, 1985)<sup>40</sup>, quant à lui, se manifeste par une tendance à vendre trop rapidement les actifs gagnants et à conserver trop longtemps les titres en perte.

En période d'incertitude, les limites de la rationalité sont encore plus visibles. Lors de crises financières, l'effet de panique pousse de nombreux investisseurs à vendre leurs actifs en raison

---

<sup>39</sup> Les garçons seront toujours des garçons : genre, excès de confiance et investissement en actions ordinaires. Brad M. Barber, Terrance Odean ; The Quarterly Journal of Economics, volume 116, numéro 1, février 2001, p. 261–292

<sup>40</sup> La tendance à vendre les gagnants trop tôt et à conserver les perdants trop longtemps : théorie et preuves. H. Shefrin, M. Statman ; Le Journal de la finance, 1985

d'une peur généralisée (Shiller, 2000)<sup>41</sup>. À l'inverse, en période d'euphorie spéculative, comme lors de la bulle internet des années 2000, les décisions d'investissement sont souvent guidées par un excès de confiance et une sous-estimation des risques (Kindleberger & Aliber, 2011)<sup>42</sup>. Ackert et Deaves (2009)<sup>43</sup> ont formalisé le virage comportemental en intégrant la psychologie cognitive dans l'analyse des architectures de marché. Les auteurs démontrent que la rationalité limitée touche indifféremment investisseurs particuliers et professionnels, soumettant les analystes à des biais d'ancrage, de représentativité et de surconfiance. Néanmoins, à ce stade, l'émotion reste traitée comme un dysfonctionnement du système de traitement de l'information.

#### 4.2.2. La psychanalyse au service de la finance émotionnelle

Les travaux de recherches de Priyadharshini et Tamizhjyothi (2018)<sup>44</sup> ainsi que de Taffler R. et Tuckett D. (2010-2020) ont donné naissance à une nouvelle perspective qui intègre les notions de la psychanalyse freudienne et Kleinienne dans le domaine de la finance. La finance émotionnelle soutient que l'incertitude inhérente aux marchés engendre une forme d'anxiété essentielle. Les investisseurs projettent des états mentaux inconscients et des fantasmes sur les actifs financiers, transformant la décision d'investissement en une recherche d'objet fantastique générant des cycles d'euphorie, de déni et de capitulation. Pour Andrew W. Lo (2020)<sup>45</sup>, la rationalité est limitée, mais elle est évolutive. Il a montré que la rationalité des investisseurs évolue selon l'environnement et que l'émotion est un outil d'adaptation indispensable à la survie financière

En effet, les agents ne sont pas des optimiseurs parfaits (*Homo Economicus*), mais des organismes utilisant des raccourcis mentaux (heuristiques). Ces raccourcis fonctionnent très bien dans des environnements stables, mais deviennent dysfonctionnels lorsque l'environnement change brutalement (chocs de marché), créant un décalage adaptatif. En outre, Lo a formulé la notion de l'hypothèse des marchés adaptatifs (Adaptive Markets Hypothesis - AMH), qui applique les principes de la biologie évolutionniste (sélection naturelle, adaptation, compétition, mutation) au comportement des marchés financiers. Il s'agit d'un prolongement de la notion de l'hypothèse de l'efficacité des marchés (EMH) dont le fondement de base est la rationalité parfaite. Pour Lo, l'émotion est le principal outil permettant de concilier entre ces

<sup>41</sup> Critique : Irrational Exuberance de Robert J. Shiller ; Avis de : Journal américain d'économie et de sociologie ; Vol. 59, No. 3 (juillet 2000), pp. 537-540 (4 pages)

<sup>42</sup> Folies, paniques et krachs : une histoire des crises financières. Robert Z. Aliber et Charles P. Kindleberger ; 2015

<sup>43</sup> Ackert, L. F., & Deaves, R. (2010). Behavioral finance: Psychology, decision-making, and markets. South-Western Cengage Learning

<sup>44</sup> Priyadharshini, V., & Tamizhjyothi, K. (2018). Emotional finance: A new paradigm in investment decisions. Asian Journal of Managerial Science, 7(2), 60–63. <https://doi.org/10.51983/ajms-2018.7.2.1308>

<sup>45</sup> Lo, A. W. (2020). Adaptive markets: Financial evolution at the speed of thought. Princeton University Press.

deux hypothèses. Contrairement aux théories classiques qui considèrent les émotions comme des anomalies irrationnelles, Lo en s'appuyant sur la neurobiologie de Damasio, montre que la peur, l'anxiété ou la joie sont des mécanismes heuristiques essentiels à la survie sous incertitude. Corgnet et all. (2020), quant à eux, ont étudié le lien entre les capacités de réflexion cognitive et la prise de décision financière face au risque et à l'incertitude. Pour se faire les auteurs ont cherché à déterminer si la capacité à inhiber une réponse intuitive au profit d'un raisonnement analytique influence la façon dont les agents apprécient leur risque et l'incertitude. Ils ont utilisé un test largement exploité en psychologie-le test de réflexion cognitive (Cognitive Reflection Test- CRT<sup>46</sup>). Les auteurs ont relevé trois conclusions empiriques importantes. Les agents ayant un score CRT élevé affichent une aversion au risque modéré donc sont moins influencés par les réactions impulsives causées par l'anxiété du gain ou de perte. En plus, face à l'incertitude totale, les agents ayant un score CRT relativement élevé font preuve d'une tolérance psychologique et surestiment moins la gravité des scénarios défavorables par rapport aux agents intuitifs dont le score CRT est relativement faible. Un dernier constat, leur étude a confirmé empiriquement la théorie du double traitement développée par Kahneman et Tversky (système 1, système 2). Le système 1 (intuitif/émotionnel) produit des biais systématiques d'aversion au risque, tandis que le système 2 (analytique) permet de recalibrer les attentes et de prendre des décisions plus efficaces. La principale conclusion de Corgnet et all. (2020)<sup>47</sup> révèle que les différences de performances financières s'expliquent par la capacité de l'investisseur à maîtriser ses impulsions immédiates c'est-à-dire le contrôle de ces inhibitions mesurées par le CRT. D'autant plus, l'émotion de l'investisseur n'agit pas de manière uniforme selon l'état de marché (Cevik et all. (2022)<sup>48</sup>. Toutefois, un sentiment négatif augmente la volatilité des bourses entraînant une baisse des rendements, alors qu'un sentiment positif améliore la performance des marchés boursiers en soutenant le rendement des actions cotées. L'apport fondamental de Cevik et all. (2022) est de confirmer que la peur agit comme un facteur amplificateur de risque endogène augmentant la fragilité des marchés boursiers. En effet, l'analyse de l'émotion est indispensable pour anticiper les risques de baisse des marchés. Dans la version rééditée en 2021, Damasio A. a insisté sur le caractère indispensable des émotions pour la prise de décision

---

<sup>46</sup> Il s'agit d'un test psychologique conçu en 2005 par le professeur Shane Frederick. Il mesure la capacité d'une personne à résister à une réponse intuitive mais fautive, afin d'activer une réflexion analytique plus lente et correcte.

<sup>47</sup> Corgnet, B., Espín, A. M., & Hernán-González, R. (2020). Cognitive reflection and decision-making under risk and uncertainty. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 88, Article 101592. <https://doi.org/10.1016/j.socsc.2020.101592>

<sup>48</sup> Corgnet, B., Espín, A. M., & Hernán-González, R. (2020). Cognitive reflection and decision-making under risk and uncertainty. *Financial Innovation*, 6(1), Article 34. <https://doi.org/10.1186/s40854-020-00194-x>

rationnelle. En se basant sur l'hypothèse des marqueurs somatiques, l'auteur explique que face à une décision complexe ou incertaine tel que le choix d'investissement, le cerveau ne s'appuie pas uniquement sur des calculs statistiques froids. Des états corporels associés à des expériences passées sont réactivés sous forme de marqueurs somatiques qui agissent comme des filtres automatiques de présélection. Ils signalent immédiatement les options dangereuses ou favorables, réduisant ainsi la charge cognitive du cortex préfrontal. Cet apport neurobiologie a constitué le socle du Modèle Rationnel-Émotionnel d'Investissement (Rational-Emotional Investment Model-REIM).

#### 4.2.3. Le Modèle Rationnel-Émotionnel d'Investissement (REIM)

Dans leur article publié dans la revue *Journal of Economic Surveys*, Shubhangi V. et al. (2025)<sup>49</sup> ont élaboré un modèle conceptuel permettant d'investiguer l'influence des émotions sur la prise de décision d'investissement, le REIM. Ce dernier décompose la prise de décision financière en une séquence dynamique organisée autour de deux principaux piliers :

- Le double traitement de l'information : face à l'incertitude, le système sous cortical réagit immédiatement en générant des émotions primaires inconscientes soit une excitation pour un gain ou une anxiété pour un risque. Après le cortex préfrontal intervient pour appliquer une analyse rationnelle. Le REIM se réfère au système 1 et système 2 de Kahneman et Tversky. Il montre que la cognition intervient souvent pour rationaliser a posteriori un signal d'abord perçu émotionnellement.
- L'interaction des facteurs modérateurs : Selon le REIM, les biais heuristiques tels la représentativité, l'ancrage, le biais de disposition ou la surcharge d'information amplifient la dépendance aux émotions. Tandis que l'intelligence émotionnelle et la littératie financières représentent des facteurs modérateurs réduisant la conversion des impulsions émotionnelles en actes d'achat ou de vente irrationnels.

Le modèle distingue d'abord le Stimuli, qui représente l'environnement de l'investissement (le marché, la volatilité des cours boursiers, les événements économiques ou les informations exogènes). Vient ensuite l'organisme, incarné par l'investisseur et défini par son état psychologique au moment de la décision, incluant ses émotions conscientes et inconscientes, ses désirs et ses mécanismes d'évaluation des risques. Enfin, la réponse (ou output) se traduit par la décision finale et ses répercussions sur le marché. L'ensemble fonctionne selon une

---

<sup>49</sup> Rao, P., Verma, S., Burton, B., & Kumar, S. (2025). Interconnectedness of emotions with investment decision-making: A conceptual framework. *Journal of Economic Surveys*, 40(1), 116–132. <https://doi.org/10.1111/joes.12706>.

boucle rétroactive : le marché influence l'investisseur, mais se trouve également influencé en retour par ses arbitrages. Pour les auteurs, le REIM ne vise pas à éliminer les émotions inefficaces, mais il préconise la régulation de ces états afin de mieux contrôler les réactions impulsives.

L'examen croisée du cadre théorique récent (2009-2025) révèle un glissement conceptuel et épistémologique irréversible, marqué par l'omniprésence de l'émotion dans la compréhension du comportement de l'investisseur et du marché. En effet, l'émotion n'est plus envisagée comme un simple « bruit » perturbateur qui écarterait l'agent de sa rationalité, mais comme une infrastructure bio-cognitive et affective indispensable à la prise de décision en situation d'incertitude radicale.

Par ailleurs, les nouvelles approches de la finance émotionnelle dépassent la vision dualiste opposant le conscient (système 2) et l'inconscient (système 1) au profit d'un cadre intégratif. Celui-ci vise à replacer la dimension inconsciente et les pulsions d'anxiété au cœur des mécanismes générateurs de bulles et de capitulations boursières. La formalisation récente du modèle REIM comble cette lacune théorique en articulant finement les processus inconscients et les capacités d'inhibition cognitive au sein d'une même séquence décisionnelle.

## Conclusion

Pendant longtemps, les décisions humaines ont été considérées comme parfaitement rationnelles. Dans ce paradigme traditionnel, l'individu est perçu comme un agent calculeur et égoïste, entièrement voué à la maximisation de son utilité espérée. Dès lors, les émotions étaient exclues du processus décisionnel, perçues non seulement comme absentes, mais comme de véritables obstacles à la rationalité pure.

Toutefois, les recherches menées en psychologie et en économie comportementale, en synergie avec les avancées des neurosciences et de l'imagerie médicale, ont profondément renouvelé cette vision. Elles ont démontré que la prise de décision est indissociable des dimensions émotionnelles et cognitives. Loin d'être un simple handicap, l'émotion intervient pour combler l'écart entre l'utopie de la rationalité parfaite et la réalité de la rationalité limitée théorisée par Herbert Simon.

Appliquée à la théorie de l'investissement, cette perspective trouve une illustration majeure dans la décision d'investissement. S'engager dans un projet ne relève plus seulement d'une analyse mathématique des critères de rentabilité, mais résulte d'une interaction complexe entre rationalité financière et facteurs psychologiques. En effet, l'excès de confiance peut exposer

l'investisseur à des pertes sévères, tandis que l'utilisation d'heuristiques vient altérer le jugement objectif.

Ainsi, la mobilisation de biais cognitifs — tels que le biais de confirmation et de disponibilité dans le traitement de l'information, l'aversion au risque, l'effet de dotation (conduisant à surévaluer un projet possédé) ou encore l'illusion du coût irrécupérable (poussant à persister dans un investissement défaillant en raison des ressources déjà engagées) — met en lumière la fragilité du modèle classique. Ces mécanismes soulignent la nécessité d'intégrer pleinement la dimension comportementale dans l'analyse financière, ouvrant ainsi la voie à de nouvelles approches de gestion des risques et de gouvernance décisionnelle.

L'analyse de l'évolution de la littérature financière (2009-2025) met en lumière un basculement conceptuel et épistémologique majeur : la transition d'une vision réductionniste de la rationalité parfaite vers une approche intégrative et pluridisciplinaire portée par la finance comportementale et émotionnelle.

Alors que la finance comportementale de première génération s'est attachée à cartographier les biais cognitifs tout en traitant l'émotion comme un simple « bruit » perturbateur, les travaux récents réhabilitent pleinement l'affect. En s'appuyant sur la neurobiologie (les marqueurs somatiques de Damasio), la psychanalyse appliquée (Taffler & Tuckett) et l'hypothèse des marchés adaptatifs (Lo), la recherche démontre que l'émotion et les processus inconscients (tels que les pulsions d'anxiété) constituent de véritables moteurs endogènes des bulles spéculatives, de l'euphorie et des capitulations boursières.

Cette dynamique trouve son aboutissement conceptuel dans le modèle REIM. En articulant le stimuli environnemental, l'état psychologique de l'investisseur et la réponse décisionnelle au sein d'une boucle rétroactive, ce modèle formalise l'interaction entre le système 1 (intuitif/émotionnel) et le système 2 (analytique). Il démontre ainsi que la décision d'investissement sous incertitude radicale ne repose pas sur l'élimination des émotions, mais sur la capacité d'inhibition cognitive et la régulation des impulsions face aux chocs de marché.

Malgré ces avancées épistémologiques majeures, la littérature récente en finance émotionnelle se heurte à d'importantes limites conceptuelles et méthodologiques. D'un point de vue épistémologique, l'intégration d'approches issues de la psychanalyse, bien qu'offrant une grande pertinence heuristique pour décrypter à posteriori les paniques du marché, souffre d'une faible validation empirique en raison de la difficulté d'isoler rigoureusement les construits inconscients en laboratoire. Sur le plan de la modélisation quantitative, la traduction de l'hypothèse des marchés adaptatifs (Lo, 2020) dans la réalité des marchés reste difficile à mettre

en œuvre. En effet, la prédominance d'études empiriques fondées sur des questionnaires auto-déclarés ou des protocoles expérimentaux restreints limite considérablement la capture en temps réel des émotions au moment précis de la prise de décision sur les parquets de négociation, soulignant la nécessité de nouveaux outils d'investigation neuro-financière.

Toutefois, de nombreuses perspectives de recherche en finance émotionnelle restent à exploiter. D'une part, l'intégration des technologies biométriques et de la neurofinance. Désormais, les protocoles expérimentaux combinant l'imagerie cérébrales (IRM) et la variabilité de la fréquence cardiaque permettent d'identifier la charge émotionnelle subie par l'investisseur au cours de la prise de décision. D'autres part, à l'ère de la prédominance des algorithmes et l'amplification de l'intelligence artificielle, il est fondamental d'étudier l'interaction entre l'Homme et la machine afin de comprendre comment cette interaction entre les réactions émotionnelles humaines et les ordres automatisés influent le rythme de contagion émotionnelle à l'échelle du marché entier.

## BIBLIOGRAPHIE

Ackert, L. F., & Deaves, R. (2010). Behavioral finance: Psychology, decision-making, and markets. South-Western Cengage Learning

Bechara A, Damasio H, Tranel D, Anderson S.W., « Dissociation of working memory from decision making within the human prefrontal cortex », *Journal of Neurosciences*, 18, 1998, p. 428-437.

Bechara A., Damasio H., Damasio A. R., Lee G. P., « Different Contributions of the Human Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex to Decision-Making », *The Journal of Neuroscience*, July 1, vol. 19, n° 13, 1999, p. 5473–5481.

BERTHOZ A. (2003), « La décision », édition Odil Jacob Science.

Cochran, T.C. (1968), « Entrepreneurship ». In D.L. Sills (Ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences* (Vol. 5, pp. 87–91). Macmillan & Free Press

Corgnet, B., Espín, A. M., & Hernán-González, R. (2020). Cognitive reflection and decision-making under risk and uncertainty. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 88, Article 101592. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2020.101592>

Corgnet, B., Espín, A. M., & Hernán-González, R. (2020). Cognitive reflection and decision-making under risk and uncertainty. *Financial Innovation*, 6(1), Article 34. <https://doi.org/10.1186/s40854-020-00194-x>

- Damasio A. (1994), « L'erreur de Descartes : la raison des émotions », Paris, Odile Jacob, 1994.
- Dantzer, R. (1988), « Les émotions, Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, 2380, Paris.
- Ekman, P. (1972), « Universal and cultural differences in facial expression of emotions », in Cole, J., ed, Nebraska Symposium on Motivation, 19, 207- 283.
- Forgas, J. P. (1995), « Mood and judgment: The affect infusion model (AIM) », *Psychological Bulletin*, 117(1), 39–66. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39>
- Frigda, N.H. (1994), « Proceedings of the VIIIth Conference of the International Society for Research on Emotions », ISRE Publications, Storrs, USA.
- Garcia P. and all (2003), « Les théories de l'évaluation cognitive et de la différenciation des émotions : une clé pour comprendre le vécu émotionnel au travail », chapitre 5 dans un ouvrage collectif intitulé émotion au travail, PP. 196-2016.
- Green, A, (1973), « Le discours vivant : la conception psychanalytique de V affect, Presses Universitaires de France, Paris ». Cité par Marie-Lise Brunel (1995), « La place des émotions en psychologie et leur rôle dans les échanges conversationnels », Santé mentale au Québec, Volume 20, Number 1, Spring.PP. 177-205. DOI: <https://doi.org/10.7202/032338ar>
- Kahneman D. and Tversky A., (1979), « Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk », *Econometrica*, vol. 47, n° 2, mars 1979, p. 263-291
- Kirouac, G. (1989), « Les émotions, monographie de psychologie », Presses de l'Université du Québec, Québec.
- Klaus S. and all (2004), « Le système mental en tant que composant de l'émotion », Imprensa da Universidade de Coimbra ; Les Éditions de L'IQRC (Les Presses de l'Université Laval), ouvrage collectif, « cognition et émotion », ISBN 972-8704- 19-4. DOI : [http://dx.doi.org/10.14195/978-989-26-0805-1\\_1](http://dx.doi.org/10.14195/978-989-26-0805-1_1)
- Lauréat du prix du Nobel en économie en 2002 en association avec Vernon Smith.
- Laurène T. (2018), « Herbert Simon et la rationalité limitée », Regards croisés sur l'économie, N° 22.
- Lerner J. S., & Keltner, D. (2001), « Fear, anger, and risk », *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146–159. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.146>
- Lo, A. W. (2020). Adaptive markets: Financial evolution at the speed of thought. Princeton University Press

- Loewenstein G. and Jennifer S. Lerner (2003), « THE ROLE OF AFFECT IN DECISION Making », *Handbook of Affective Sciences* Oxford University Press, PP. 619-642.
- Loomes G., Sugden R. (1987), « Testing for Regret and Disappointment in Choice Under Uncertainty », *The Economic Journal*, Volume 97, Issue Supplement, 1 December 1987, Pages 118–129, <https://doi.org/10.2307/3038234>.
- Mahboub K. (2011), « Modélisation des processus émotionnels dans la prise de décision », thèse soutenue à UNIVERSITÉ DU HAVRE PRES Normandie université École doctorale SPMII sous la direction du professeur Cyrille Bertelle et co-dirigée par la professeure Evelyne Clément et la professeure Véronique Jay.
- Plutchick, R. (1980), « Emotion: A Psychoevolutionary Synthesis », Harper and Row, New York.
- Plutchick, R., (1970), « Emotions, evolution and adaptative processes, in Arnold, M.B., ed, *Feelings and Emotions*, Academic Press », New York.
- Priyadharshini, V., & Tamizhjyothi, K. (2018). Emotional finance: A new paradigm in investment decisions. *Asian Journal of Managerial Science*, 7(2), 60–63. <https://doi.org/10.51983/ajms-2018.7.2.1308>
- Rao, P., Verma, S., Burton, B., & Kumar, S. (2025). Interconnectedness of emotions with investment decision-making: A conceptual framework. *Journal of Economic Surveys*, 40(1), 116–132. <https://doi.org/10.1111/joes.12706>
- Samuelson, W., Zeckhauser, R. « (1988), Status quo bias in decision making. *J Risk Uncertainty* », 1, 7–59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564> (1988)
- Simon H. (1987), « Making management decisions: The role of intuition and emotion », *The Academy of Management Executive* (1987-1989), p. 57-64.
- Smith C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(4), 813–838. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.4.813>.