

LE CERVEAU ET L'INVESTISSEMENT

Meilleure prise de risque quand on intègre l'émotion

Au Swiss Finance Institute, Peter Bossaerts a montré qu'il faut dépasser les raisonnements linéaires.

JAN MAREJKO

À GENÈVE

Pour sa première conférence publique, le «Swiss Finance Institute» a demandé au professeur Peter Bossaerts de Caltech et de l'Université de Lausanne de présenter ses recherches sur les liens entre les neurosciences et la finance. En l'introduisant avant-hier devant une audience d'environ 150 personnes au Forum de Credit Suisse à Genève, Jean-Pierre Danthine a rappelé que la place financière a tout à gagner aux recherches qui se font sur la prise de risque. En neurosciences, les avancées sur les liens entre la finance et le cerveau ont d'ailleurs conduit à l'adoption d'une expression éloquente: la neurofinance

Ouvrir la boîte noire

C'est avec une image très parlante que Peter Bossaerts a commencé son exposé. Il y a encore quelques années, on se représentait le cerveau comme une boîte

noire avec d'un côté l'input des informations, de l'autre l'output d'une analyse suivie d'une prise de décision. On supposait qu'à l'intérieur de la boîte noire se déroulaient des processus obéissant aux règles de la raison, mais c'était une supposition. Aujourd'hui, on peut définir la neurofinance comme une entreprise consistant à ouvrir cette boîte noire pour voir exactement ce qui s'y passe. Et bien que la recherche dans ce domaine soit encore loin d'avoir dévoilé ne serait-ce qu'une petite partie du cerveau, il semble bien que, grâce à l'examen de notre matière grise avec des MRI (Magnetic Resonance Imaging) on puisse déjà affirmer que, devant une décision à prendre avec chances de gains ou risques de perte, il se produit beaucoup plus, dans notre cerveau, que des processus purement rationnels.

Le cerveau à l'aise dans un environnement

Impossible d'entrer dans les détails de la démonstration de Peter Bossaerts qui portait notamment sur les différences entre douleur physique et perte financière... Le cerveau ne les traite pas de la même manière. Au-delà, deux éléments essentiels: d'une part, le cerveau est plus à l'aise pour prendre des risques dans la globalité d'un environnement plutôt que par rapport à des risques financiers (entre autres), c'est-à-dire des risques envisagés d'une manière plus linéaire qu'holistique. D'autre part, l'image du preneur de risque qui reste impassible, froid, calculateur est fautive. L'activité du cerveau, en effet, est stimulée par l'émotion, de sorte qu'angoisses ou joies anticipées aident à la prise de décisions d'investissements. Il ne faut donc pas engager des analystes sans émotions.

[j.marejko@agefi.com]

L'AVIS DE L'AGEFI JAN MAREJKO

Approche du cerveau trop réductrice

On ne peut que tomber d'accord avec Peter Bossaerts lorsqu'il suggère que le cerveau est beaucoup plus qu'un système de traitement d'information. On l'approuve aussi lorsqu'il insiste sur le rôle fondamental de l'émotion comme antidote à une rationalité étroite, ainsi que sur le fait que le cerveau semble plus à l'aise dans un environnement que sur les rails d'une argumentation linéaire. Cela dit, on lui

adressera deux critiques. La première est qu'il y a longtemps que ces choses sont débattues et qu'il n'est nul besoin de graphiques pour le comprendre. La deuxième est que son exposé présupposait que la pensée est étroitement liée au cerveau. Or, il y a déjà plus de deux siècles que Leibniz disait que, même si l'on pouvait voir exactement ce qui se passe lorsqu'on pense, cela ne nous aiderait pas à penser, (un peu comme voir ce qui se passe dans le genou de Lance Armstrong ne nous aiderait pas à gagner le tour de France). Il y a toute une problématique autour des relations entre pensée et cerveau que Peter Bossaerts n'a pas abordée. C'est dommage.