



**Présente**

**FINANCE COMPORTEMENTALE  
ET LA CULTURE DU RISQUE**

*En partenariat avec Odonatech*

# Auto-évaluation de la tolérance au risque et e-learning

## « La finance comportementale et la culture du risque »

À la fin de la formation, les conseillers en investissement sauront:

- Identifier leur tolérance au risque et la comparer à celle de leurs clients
- Maîtriser les concepts de base de la finance comportementale
- Connaître les notions importantes telles que la théorie des perspectives, la préférence pour le temps, les biais comportementaux et le nudge
- Comprendre la préférence et le comportement de leurs clients
- Personnaliser leurs conseils en fonction du profil comportemental de leurs clients

# 5 étapes jusqu'à la certification

## Bienvenue sur Odo Pro

Lire l'**introduction**



**Auto-évaluation**  
Pré-requis avant le cours



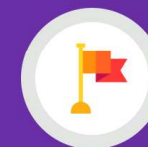
**Partie 1**  
Les Préférences  
des Investisseurs



**Partie 2**  
Les Biais de  
Comportement



**Partie 3**  
Les Nudges



**Certification**  
Quizz Final

20% du cours **complété**

REPRENDRE

# Self-Assessment



Odonatech Odo PRO

## Espace Formation Conseiller

Apprenez la finance comportementale en jouant à évaluer votre propre tolérance au risque



Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses dans ce jeu, mais il est important de nous fournir des informations à jour et complètes. Installez vous confortablement, le jeu dure 10 minutes.

J'ai compris

J'accepte les conditions d'utilisation

C'EST PARTI !

## Durée

10-15 minutes

## Jeux de finance comportementale

Préférences en matière de risque et de temps

## Profil de risque des conseillers

Avec des feedbacks et des scores

# La préférence des investisseurs

1

Partie 1

Les préférences des investisseurs

Introduction

- ✓ 1. L'utilité de l'argent
- ✓ 2. Qu'est ce que le risque
- ✓ 3. L'aversion au risque
- ✓ 4. L'appétence pour le risque
- ✓ 5. L'aversion aux pertes
- ✓ 6. Théorie des perspectives
- ✓ 7. Le comportement d'un investisseur moyen
- ✓ 8. Points de référence
- ✓ 9. L'effet de disposition
- 10. La pondération des probabilités
- 11. La préférence temporelle

En résumé

Quizz

## Pondération des probabilités

🕒 Temps de lecture : environ 2 minutes



> Version texte

PAGE SUIVANTE

## Durée

50-55 minutes

- La théorie des perspectives
- La différence entre l'aversion au risque et l'aversion à la perte
- Pourquoi les préférences de temps sont importantes dans la prise de décision financière

## Quiz

Illimité

Note de passage: 60%

# Les biais comportementaux

2

Partie 2

Les biais comportementaux

## Introduction

- ✓ 1. Le piège de la relativité
- ✓ 2. Décisions en contexte de gains/pertes
- ✓ 3. Le paradoxe d'Allais
- ✓ 4. Les illusions visuelles
- ✓ 5. Heuristique et biais comportementaux
- ✓ 6. Le biais de disponibilité
- ✓ 7. Le biais de confirmation
- ✓ 8. **Le biais de représentativité**
- ✓ 9. L'erreur du joueur
- ✓ 10. Le biais d'ancrage
- ✓ 11. Le biais de cadrage
- ✓ 12. L'excès de confiance
- ✓ 13. La comptabilité mentale
- ✓ 14. L'aversion au regret
- ✓ 15. Le biais d'auto-attribution

En résumé

Quiz : 5/10

## Le biais de représentativité

🕒 Temps de lecture : environ 2 minutes 30

Dans cette partie, nous allons voir que le biais de représentativité peut générer des croyances qui conduisent à se baser sur la base d'informations erronées ou d'erreurs passées.

La représentativité consiste à voir une tendance, un modèle, même si cette tendance ou ce modèle est complétement aléatoire. Nous avons tendance à catégoriser les choses et les pensées pour valoriser notre expérience. Lorsque nous sommes confrontés à un phénomène qui sort de notre référentiel, nous avons tendance à le faire rentrer de force dans les cases mentales que nous avons créées et à analyser ce nouvel élément au travers du prisme de notre expérience.

### Maintenant à vous de jouer :

Supposons qu'un gérant de portefeuille soit connu pour sur-performer le marché 2 fois sur 3 depuis des années.

Nous vous présentons 3 scénarios qui montrent un extrait sur quelques semaines du tracking de ces performances.

**Laquelle de ces séquences sur quelques semaines a le plus de probabilité de correspondre à la performance à long terme ?**

Les bonnes performances notées **B** / Les mauvaises performances notées **M**

Séquence 1

B M B B B

Séquence 2

M B M B B B

Séquence 3

M B B B B B

## Durée

50-55 minutes

- Les biais comportementaux : les connaître, les comprendre, les identifier

## Quiz

Illimité

Note de passage: 60%

# Les Nudges

3

Partie 3  
Les Nudges

## Introduction

- ✓ 1. La théorie du Nudge
- ✓ 2. Le défaut
- ✓ 3. Le pré-Engagement
- ✓ 4. La saillance de l'information
- ✓ 5. Le cadrage
- ✓ 6. L'amorçage
- ✓ 7. Les normes et effets sociaux
- ✓ 8. Les rappels et notifications
- ✓ 9. Du Nudge au Sludge

En résumé

Quizz : 3/10

## Le cadrage

🕒 Temps de lecture : environ 3 minutes

### Application du cadrage dans la prise de décision financière

Des études récentes sur les décisions financières examinent les facteurs de cadrage qui peuvent affecter le comportement des investisseurs (préférence pour le temps). Le cadrage des comptes avec des objectifs financiers s'est avéré être utile pour encourager les investisseurs à s'engager dans leurs objectifs à long terme.

Le fait de diviser une somme en la plaçant sur deux comptes plutôt que de la regrouper sur un seul compte peut, par conséquent, l'épargne des personnes. Bien que la situation globale des comptes soit la même, la présentation des comptes encourage les investisseurs à atteindre leurs objectifs financiers et à accroître leur épargne.

### Implications pour les conseillers



#### Références

- Soman, Dilip, et Amar Cheema. "Earmarking and partitioning" : Accroître l'épargne des ménages à faible revenu. *Research 48.SPL (2011) : S14-S22.*

## Durée

35-45 minutes

- Nudges : pourquoi c'est utile dans la prise de décision financière
- Comment utiliser les nudges

## Quiz

Illimité

Note de passage: 60%

# Certification

## Résultats

Vous avez obtenu un score de **10 sur 10**.

Félicitations ! N'hésitez pas à **repasser sur les différentes question** pour comparer vos réponses avec nos retours.

- ✔ Question 1
- ✔ Question 2
- ✔ Question 3
- ✔ Question 4
- ✔ Question 5
- ✔ Question 6
- ✔ Question 7
- ✔ Question 8
- ✔ Question 9
- ✔ Question 10

**Bravo ! Vous avez terminé la formation avec succès !**

Remerciements



**Durée** : 15-20 minutes

2 essais

Note de passage: 60%

**Certification +  
Évaluation sommative**