

Le savoir-être: la clé de la réussite en finance

Présenté par **Michel Villa**



Ma formation universitaire et mes accréditations

M₂ B₃ A₁

C₃ F₄ A₁

C₃ A₁ I₁ A₁

B₃ A₁ A₁

C₃ S₁ I₁

C₃ M₂ T₁

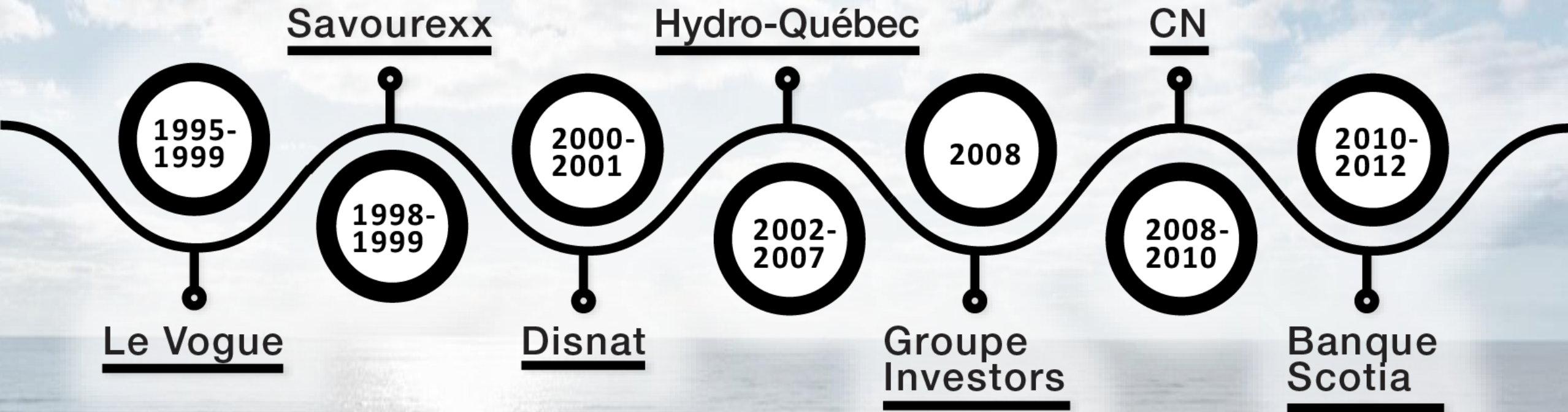
C₃ P₃ A₁

C₃ G₂ A₁

F₄ R₁ M₂



Mon expérience professionnelle





L'excès de confiance

A

Personnalité

B

Subjectivité

C

Tâches faciles

D

Expérience



— Nous avons tendance à être trop optimiste —

- Avoir des discussions intéressantes
- Gagner aux jeux de société
- Embrasser
- Conduire
- Utiliser un ordinateur
- Être un bon ami



— Nous manquons de confiance —

- Prédire l'équipe qui l'emportera
- Danser
- Conduire une voiture de course
- Jouer au soccer
- Peindre un portrait
- Réciter l'alphabet à l'envers



L'équation du succès

Savoir
+
Savoir-être



Intelligence émotionnelle des placements

A

La confiance de type vraie

B

L'hypothèse de l'efficience de marché

C

Le biais de la négativité

D

La prise de décision



Créer un effet Wow!

E

L'art de raconter des histoires

F

Le cocktail DOS

G

La première impression



Le chiffre magique est 7

4384901957

ou

438-490-1957

Source : Miller, G. (1956). *The Magical Number is Seven, Plus or Minus Two Some Limits on Our Capacity for Processing Information*. *Psychological Review*. Vol. 101, No. 2, 343-352.



La confiance de type vraie



Miser sur la qualité d'exécution

RÉSULTAT DE LA TRANSACTION

POSITIF

NÉGATIF

QUALITÉ
DE L'EXÉCUTION

BONNE

*C'est le meilleur
des mondes!*

Ça arrive!

MAUVAISE


C'est un jeu dangereux...

*Le plan d'action
n'a pas été respecté.*



— L'hypothèse de l'efficacité du marché —





En période de récession, n'est-il pas logique de rester sur les lignes de côté?

Creux boursiers

Rendements

Juin 1932

+ 50,40 %

Juin 1949

+ 58,05 %

Octobre 1957

+ 28,16 %

Mai 1970

+56,91 %

Octobre 1974

+77,07 %

Août 1982

+ 123,78 %

Octobre 1990

+ 56,10 %

Mars 2009

+ 94,05 %

Source akab, S. (2016). Heads I win, tails I win. Porfolio/Penguin



Le biais de la négativité



« Vivons-nous dans un monde qui s'améliore, qui se dégrade ou qui est sensiblement le même depuis les 20 dernières années ? »



Le biais de la négativité

Être pessimiste à la Bourse, une stratégie payante ?

- Perception de compétence
- Aider vs vendre
- Régions du cerveau sollicitées : aucune activité
- Le marché baisse 7X plus vite qu'il ne monte
- Faible risque réputationnel



La prise de décision

Système 1	Système 2
Automatique	Efforts
Inconscient	Conscient
Intuitif	Méthodique
Rapide	Lent



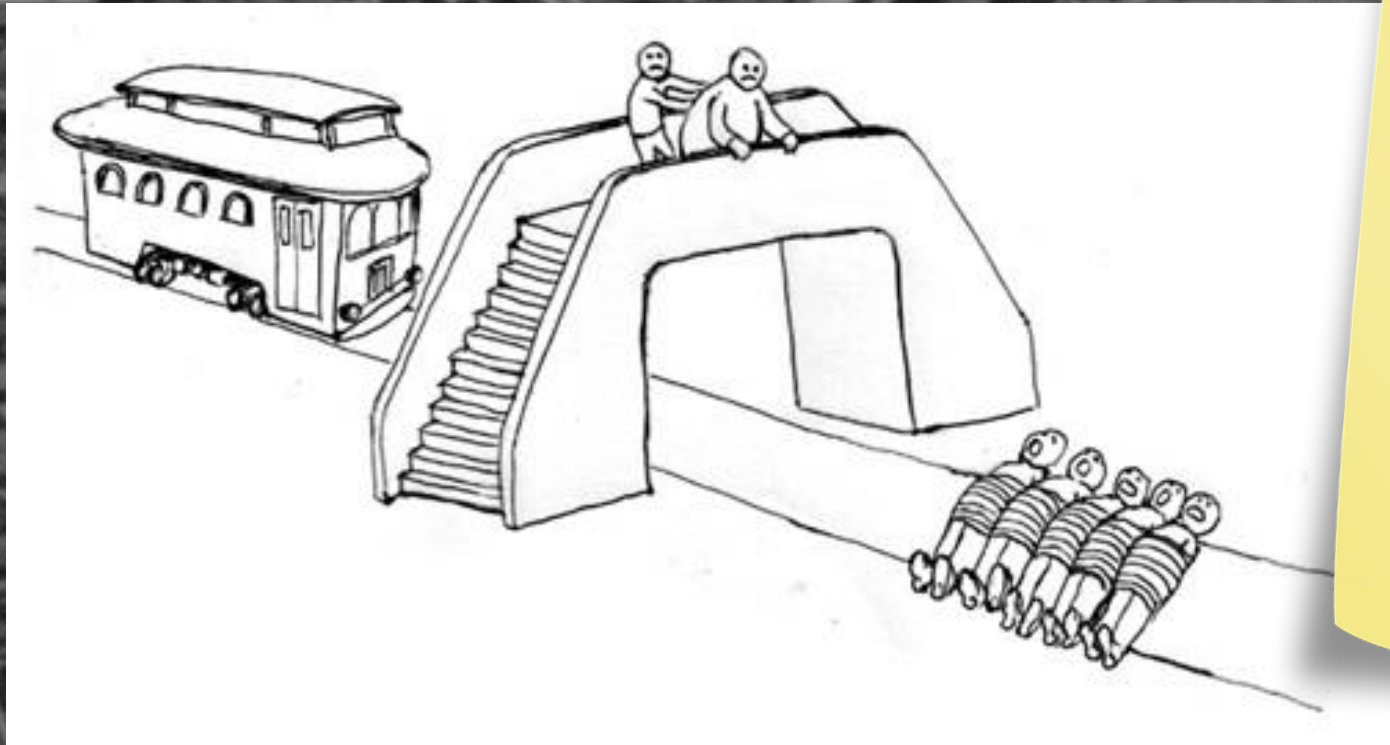
La « dysrationalie »



— Quotient de rationalité > Quotient intellectuel —



Le dilemme du tramway



Pour une prise de décision éclairée :

- Traiter l'information dans une langue étrangère
- Désamorcer une crise d'émotion
- Le pré-mortem



Le pré-mortem

A

Reconnaître l'existence de périodes difficiles

B

Expliquer le fait que les émotions peuvent entraîner la prise de mauvaises décisions

C

Mettre l'accent sur le long terme

D

Signer et dater le plan d'action

Source : Prise harmonieuse de décisions, Gestionnaire d'actifs Bridgehouse, 2018.



Intelligence émotionnelle des placements

A

La confiance de type vraie



B

L'hypothèse de l'efficience de marché



C

Le biais de la négativité



D

La prise de décision



Créer un effet WOW !

E

L'art de raconter des histoires

F

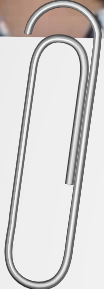
Le cocktail DOS

G

La première impression



L'art de raconter des histoires



D'après Jennifer Aaker, psychologue et professeure en marketing à l'Université Sanford, une histoire est 22 fois plus mémorable qu'un fait!



L'art de raconter des histoires

► Améliore la mémoire

► Diminue le raisonnement critique

► Facilite la prise de conscience



L'art de raconter des histoires

► Mise en contexte

► Prémisse

► La chute



Le cocktail DOS

DOPAMINE



OXYTOCINE



SEROTONINE



Quiz

1

2

3

4

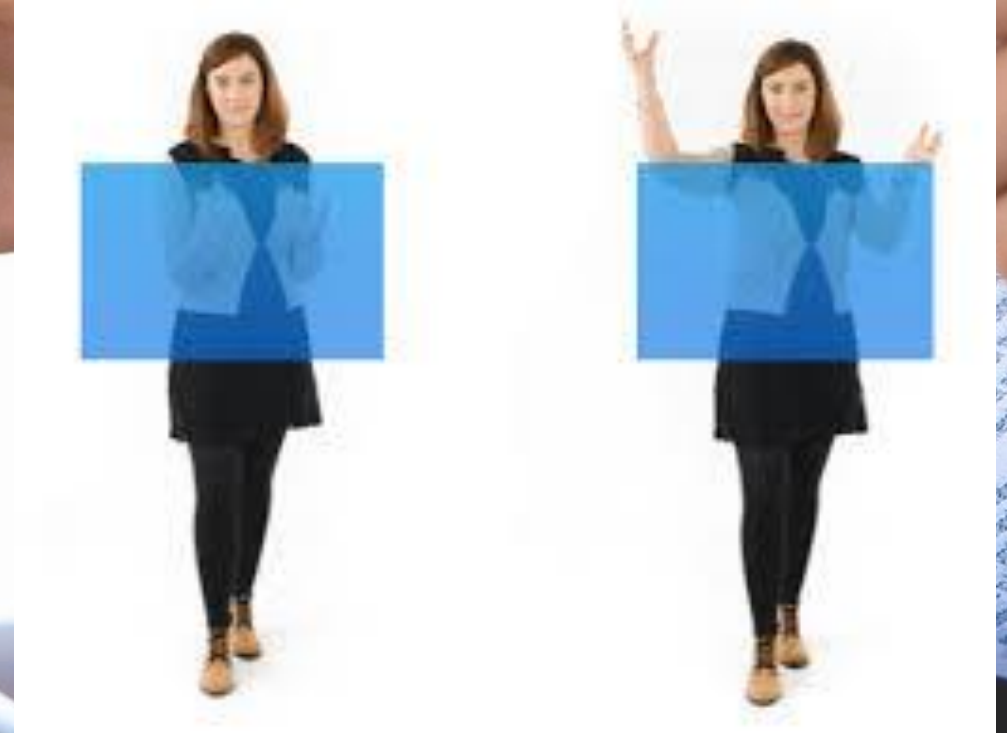
Quelle est la première chose que l'on regarde lorsqu'on rencontre quelqu'un ?

1. Yeux
2. Bouche
3. Mains
4. Pieds



La première impression

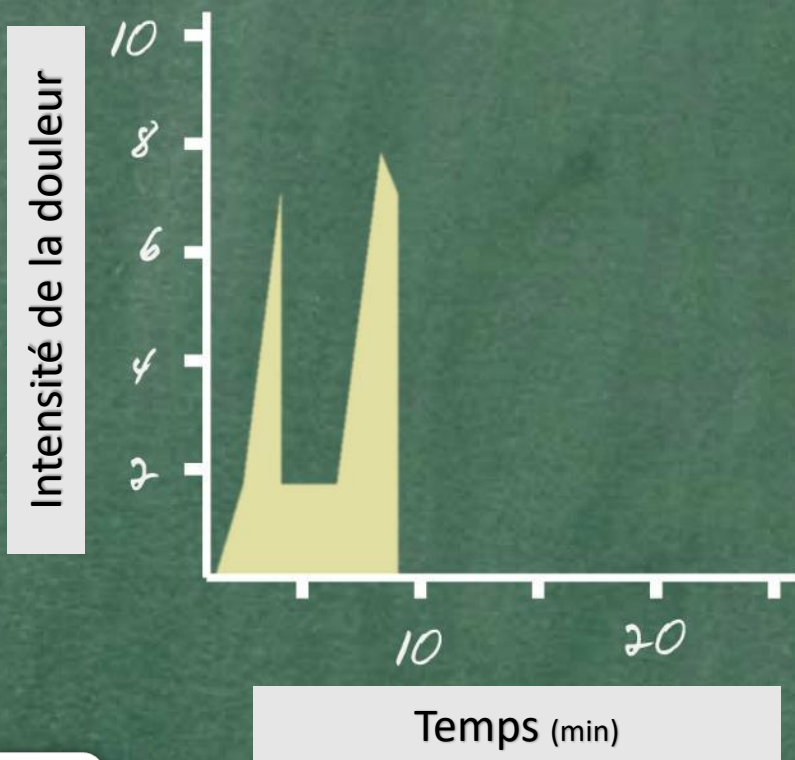
- Conseils - l'utilisation des mains
- Il est question d'un chiffre de 1 à 10
 - Montrer une petite ou une grande augmentation
 - Discours plus émotionnel
 - Présentation de deux aspects
 - Demeurer dans la boîte



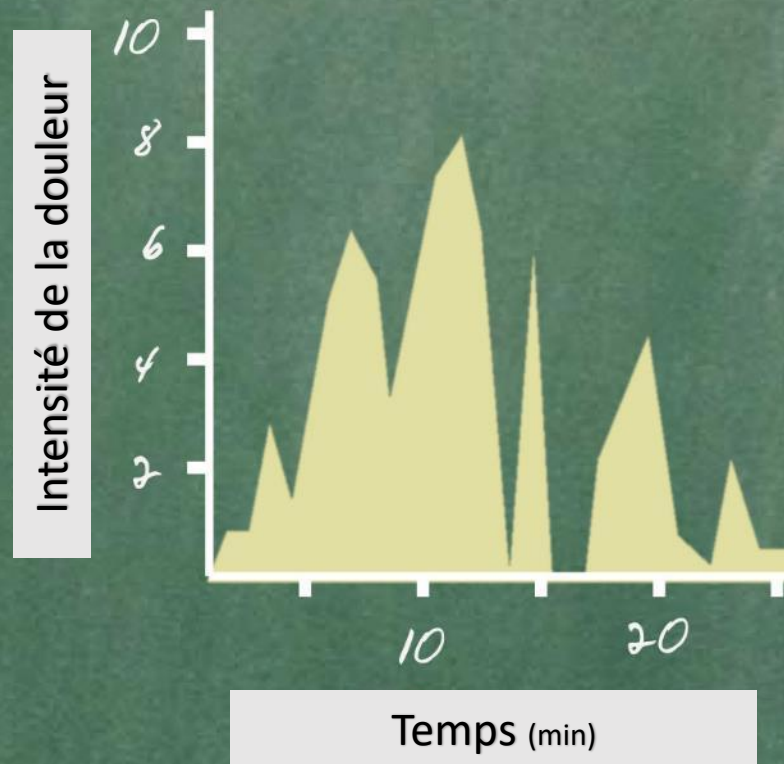
Source : Van Edwards, V. (2018). *Captivate : The Science of Succeeding with People*. Portfolio, Reprint edition.

La règle de l'intensité maximum et de l'ultime étape

Patient A



Patient B



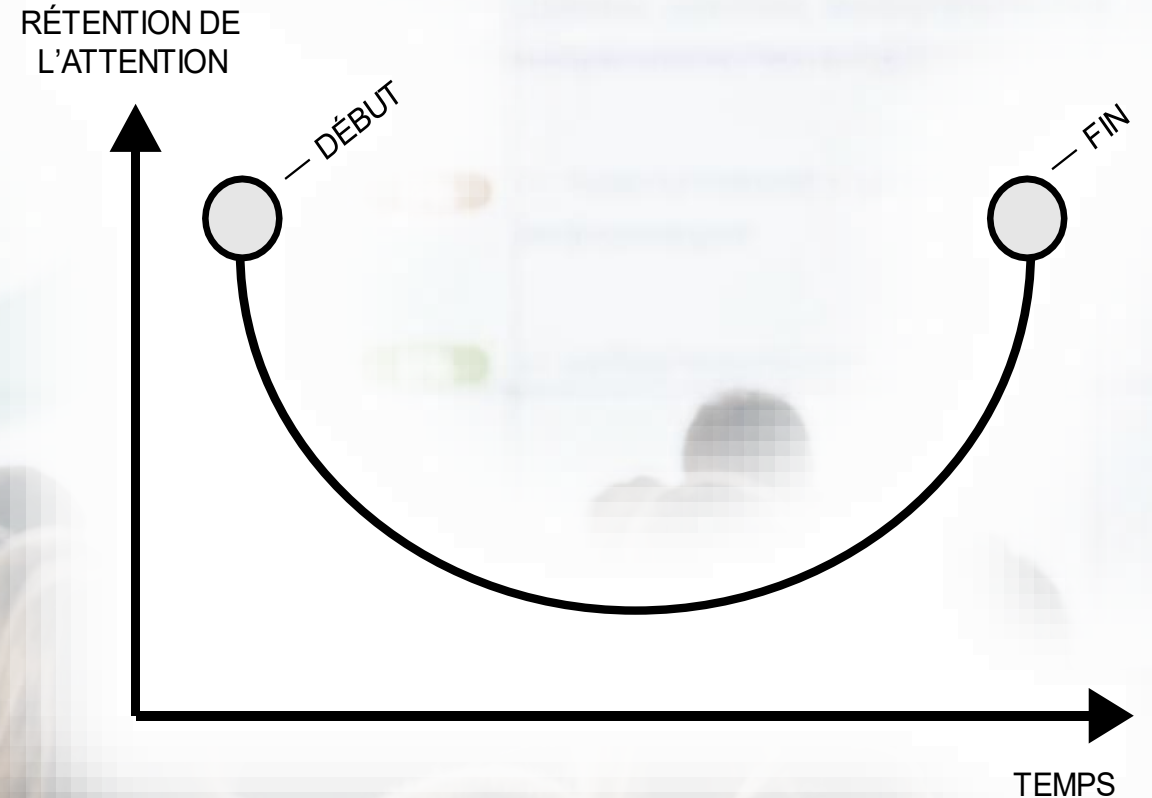
Source : Donald A Redelmeier, Daniel Kahneman. Patients' memories of painful medical treatments: real-time and retrospective evaluations of two minimally invasive procedures, Pain, vol.66, issue 1, pages 3-6, July 1996.

Présentation : ordre à respecter

► **Attention** : visuel et personnel

► **Convaincre** : concret et mémorable

► **Conclure** : comparer et émotionnel



Source : Christophe Morin. *The Persuasion Code: How NeuroMarketing Can Help You Persuade Anyone, Anywhere, Anytime*, 2018.

Surprise!!



info@michelvilla.com

