

Jason Zweig

**GAGNER  
EN BOURSE**  
*grâce à la*  
**NEUROÉCONOMIE**

traduit de l'américain par Marie-Christine Clugnet

**Préface d'Olivier Oullier**

Maitre de conférences en neurosciences



JASON ZWEIG

Gagnez en bourse  
grâce à  
la neuroéconomie

traduction de l'américain par Marie-Christine Clugnet

Préface du docteur Olivier Oullier,  
Maître de conférences en Neurosciences

ÉDITIONS GUTENBERG

Cet ouvrage a été publié sous le titre original :  
Your Money & Your Brain  
par Simon & Schuster, New York

ISBN :

Copyright © 2007 by Jason Zweig  
Copyright © 2008, Mémoire du Livre – Éditions Gutenberg  
pour la traduction française

Si vous voulez recevoir notre catalogue  
et être tenu au courant de nos publications,  
envoyez vos nom et adresse aux éditions Gutenberg,  
33, boulevard Voltaire, 75011 Paris  
[www.editionsgutenberg.fr](http://www.editionsgutenberg.fr)

Et, pour le Canada, à  
Édipresse Inc., 945, avenue Beaumont,  
Montréal, Québec, H3N 1W3

## PRÉFACE

« *Votre argent : faites fortune en dopant vos cellules grises* ». Dire qu'un tel titre est accrocheur relève de l'euphémisme ! J'essaye d'imaginer les réactions que va susciter la publication de la version française de ce livre qui fut l'un des favoris des médias américains en 2007.

Les experts financiers y verront certainement un catalogue de recettes de plus sur la meilleure façon de devenir riche. Les scientifiques qui étudient le fonctionnement du cerveau – dont je fais partie – risquent d'être dubitatifs, et même méfiants, face à cette promesse. Telle fut en tout cas ma réaction initiale. Et puis, il y a la grande majorité des lecteurs, ceux qui ne sont ni des professionnels de la finance, ni des experts en neurosciences. Ce titre va les intriguer, voire les tenter. Ils auront raison.

De précieux conseils pour mieux investir sont distillés tout au long des chapitres de cet ouvrage. Avec un tel titre, cela semble être la moindre des choses, d'autant que l'auteur, Jason Zweig, est aujourd'hui reconnu comme l'un des meilleurs analystes financiers au monde. Au cours des vingt dernières années, il a notamment travaillé pour les plus grands médias : de *Money* à *Time* en passant par *Forbes* et CNN, la chaîne d'information américaine. Alors que la crise des *subprimes* et les conséquences qu'elle a engendrées sont encore dans tous les esprits, les conseils avisés d'un expert de ce niveau sont plus que bienvenus. Dans ce livre original, vous découvrirez donc des cas caractéristiques qui ont jalonné l'histoire

de la finance. Ils sont relatés avec l'enthousiasme communicatif de l'auteur qui a cependant évité de verser dans le discours positif qui fait aujourd'hui le bonheur des coaches en tout genre. Au contraire, sa fine analyse des décisions financières nous met souvent à l'épreuve en nous invitant à réfléchir aux déterminants de nos choix. Alternant avec efficacité conseils et mises en situations, Zweig livre une analyse sans concession, y compris de ses propres erreurs financières, en insistant sur nos petits travers d'êtres humains : émotifs, orgueilleux, incapables d'introspection, mais dotés d'extraordinaires capacités à l'acrobatie explicative pour justifier les décisions.

Il y a toutefois une chose que le titre ne dit pas. Zweig offre un regard nouveau sur nos comportements financiers, et il le fait à la lumière des dernières découvertes en neurosciences, mettant l'accent sur le rôle primordial des structures émotionnelles de notre cerveau lors des prises de décisions économiques. Et c'est ici que réside la véritable originalité de ce livre: nous faire découvrir en termes simples ce qui, dans cet organe « *plus vaste que le ciel* » comme l'écrivait Emily Dickinson<sup>1</sup>, fait de l'investisseur professionnel comme du petit porteur des êtres humains en proie à leurs émotions. Des humains qui oublient souvent de prendre du recul avant de décider.

Pour illustrer son propos, qui pourrait se résumer à « raisonner plus pour gagner plus », Jason Zweig a su puiser dans une enquête minutieuse de plusieurs années auprès des meilleurs spécialistes en neuroéconomie, lauréats du Prix Nobel pour plusieurs d'entre eux.

La neuroéconomie est un champ de recherche interdisciplinaire qui se trouve à la croisée des sciences économiques, de la psychologie cognitive, de la sociologie, et des neurosciences. Son but est de mieux comprendre comment notre cerveau fonctionne lorsque nous sommes confrontés à des choix économiques et financiers. Apparue aux Etats-Unis au milieu des années 1990, cette discipline a connu un essor considérable à la suite de l'attribution en 2002

---

1. Ce poème a inspiré le titre d'un excellent ouvrage grand public par le Prix Nobel Gerald Edelman, pour qui voudrait en savoir plus sur le fonctionnement du cerveau : *Plus vaste que le ciel : une nouvelle théorie générale du cerveau* (2004, Odile Jacob).

## Préface

du Prix Nobel d'économie aux Américains Vernon Smith et Daniel Kahneman, dont les travaux sont largement cités dans ce livre<sup>1</sup>.

A cette période, chercheur en neurosciences installé aux Etats-Unis, j'ai été tout de suite enthousiasmé par la neuroéconomie et ses perspectives, et tout autant par les enjeux nouveaux qui émergeaient de cette discipline. La neuroéconomie dépasse l'unique défi scientifique. L'intérêt et les attentes qui l'accompagnent sont immenses et ne sont pas prêts de retomber. Les entreprises privées tout autant que les institutions et les pouvoirs publics suivent aujourd'hui le développement de la neuroéconomie d'un œil plus qu'attentif.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'un manuel scientifique, le contenu de ce livre ne manquera donc pas de faire réfléchir le lecteur à tous ces aspects. Au-delà de sa lecture première dans une optique de gain financier, trois questions importantes se posent dès lors que l'on explore les confins du cerveau humain.

Premièrement, *a-t-on le droit de venir explorer le cerveau des gens dans l'espoir de mieux comprendre leur comportement ?*

A l'heure où les sciences du cerveau sont de plus en plus présentes dans notre quotidien<sup>2</sup> – pensez médecine, économie, marketing, éducation, ou même justice – ces avancées rapides posent la question essentielle de la *neuroéthique*<sup>3</sup> : une réflexion éthique propre à l'utilisation des neurosciences hors des laboratoires de recherche médicale et scientifique. Il s'agit ici d'un enjeu fondamental pour les décennies à venir. Cependant, ce questionnement neuroéthique, aussi légitime que nécessaire, ne doit pas constituer un frein au soutien et au financement de la recherche en neurosciences qui reste primordiale. La connaissance reste la meilleure façon de lutter contre les dérives.

---

1. En France, les recherches en neuroéconomie se sont tout d'abord développées à Bron/Lyon puis Marseille et Paris. Depuis 2005, et le premier cours développé en France au sein du master de neurosciences d'Aix-Marseille Université, la neuroéconomie et la neuroéthique sont enseignées à l'université.

2. Voir notamment le projet européen *Meeting of Minds: Sciences du cerveau et société*. [http://www.meetingmindseurope.org/france\\_site.aspx?SGREF=159](http://www.meetingmindseurope.org/france_site.aspx?SGREF=159)

3. H. Chneiweiss (2006) *Neurosciences et neuroéthique : des cerveaux libres et heureux*. Paris : Alvik.

Deuxièmement, *quand bien même serait-il possible de décoder toutes les informations stockées et échangées au sein du cerveau (nous en sommes aujourd'hui loin, même si les avancées sont quotidiennes), cela suffirait-il à prédire et élaborer la décision parfaite ?*

La réponse est certainement non. Un cerveau isolé ne sert pas à grand-chose. Pour fonctionner, notre cerveau a besoin d'interagir. Ces interactions se font tout autant avec le corps qui l'abrite (et son vécu) qu'avec l'environnement physique et socio-économique (lui aussi chargé d'histoire) dans lequel il vit. Leur évolution et leur compréhension sont donc interdépendantes<sup>1</sup>. Jason Zweig l'a bien compris. C'est pourquoi il essaye à plusieurs reprises d'ancrer les expériences scientifiques qu'il décrit dans une certaine réalité socio-économique.

Enfin, et plus en relation avec les décisions financières, on peut se demander : *est-il vraiment utile de comprendre comment le cerveau d'un individu fonctionne pour « battre le Marché » ?*

Cette question est légitime au regard des innombrables paramètres (humains ou non) qui peuvent faire fluctuer une valeur boursière. Une étude récente a montré que certaines variations hormonales chez les traders sont fortement corrélées aux fluctuations du marché. Or, les hormones en question peuvent altérer le comportement de l'investisseur en le rendant plus stressé voire agressif. Par conséquent, les décisions qu'il va prendre vont être affectées et peuvent modifier un peu plus le marché. Si celui-ci évolue, cela pourra rendre le trader encore plus nerveux, créant un cercle vicieux. L'interdépendance cerveau-environnement est flagrante. L'information qui, a priori, ne concerne qu'un individu peut avoir des conséquences sur l'économie mondiale par effet « boule de neige ». Ce fut le cas en janvier 2008 avec l'affaire de la Société Générale. Nous sommes encore nombreux à nous demander ce qui a bien pu se passer dans la tête de Jérôme Kerviel, mais aussi

---

1. J.A.S. Kelso & D. Engström (2006). *The complementary nature*, MIT Press, Cambridge. <http://www.thecomplementarynature.com>

## Préface

des dirigeants de la banque en soldant la position en pleine crise financière (et l'aggravant).

Afin d'espérer trouver des éléments de réponse, il convient désormais de ne pas se limiter aux analyses et aux outils classiques qui ont montré leurs limites. Jason Zweig en est un exemple. Son ouvrage participe ainsi à l'effort de diffusion de la neuroéconomie vers le grand public avec clarté et simplicité. Il s'adresse à tous : du P.-D.g. à la personne curieuse de ses propres réactions face aux choix économiques, en passant par l'investisseur en quête de nouvelles stratégies.

Ainsi, quelle que soit la catégorie de lecteur à laquelle vous appartenez, ce livre ne vous laissera pas indifférent. Zweig offre l'opportunité unique de voir le monde de la finance sous un jour nouveau. De fait, il y a de grandes chances, qu'à l'instar des lecteurs américains qui en ont fait un des plus gros succès de l'édition économique et financière outre-atlantique, vous ne soyez vous aussi passionnés et ne changiez votre façon de prendre des décisions. Comme le précise le prix Nobel d'économie Daniel Kahneman à propos de ce livre : « Vous apprendrez beaucoup en le lisant et en le relisant ».

Alors, « *Votre argent : faites fortune en dopant vos cellules grises* », un slogan de plus pour vendre un livre ? Pas uniquement. Comme aime à le répéter son auteur « *Si vous pensez que je vais vous rendre riche rapidement alors passez votre chemin [...] Si vous devenez riche grâce à moi, ce sera doucement* ».

Pour conclure, qu'il vous convainque ou non, le livre de Jason Zweig vous rendra au minimum plus riche intellectuellement. Pour ce qui est de votre compte en banque... à vous d'agir !

**DR. OLIVIER OULLIER**

Maître de conférences en neurosciences

& fondateur de [neuroeconomie.fr](http://neuroeconomie.fr)

(mars 2008)