



Agir réagir  
**anticiper**  
l'évolution des marchés financiers...

.. Pour répondre au mieux aux  
**attentes**  
de vos clients et futurs clients

# FINANCE COMPORTEMENTALE

L'ANALYSE COMPORTEMENTALE APPLIQUEE  
L'ATOUT POUR COMPRENDRE  
ET ANTICIPER LE MARCHE

Par Stéphane OLIVO  
Consultant B Square Finance  
Directeur de l'Asset Management chez Naxentia

En partenariat avec



**B SQUARE FINANCE**  
CONSULTING, FORMATION  
ET RECHERCHE  
EN ASSET MANAGEMENT



Une nouvelle approche de la formation

# L'ANALYSE COMPORTEMENTALE APPLIQUÉE L'ATOUT POUR COMPRENDRE ET ANTICIPER LE MARCHÉ

Les marchés sont guidés par les changements d'anticipations des investisseurs, par la puissance financière des spéculateurs et autres « hedges funds ». Seule la compréhension de la psychologie des acteurs financiers majeurs peut permettre d'anticiper les mouvements de la bourse.

## Stéphane Olivo



Titulaire d'une maîtrise de sciences de gestion de l'université Paris IX Dauphine et d'un DESS en gestion de fortune internationale (1997),

Stéphane Olivo a, après deux expériences enrichissantes à Monaco puis à Londres, débuté réellement sa carrière au sein de CDC Ixis Asset Management en tant que gérant de fonds (1999).

Il participa ensuite à la filialisation de Ixis Private Capital Management où il géra plus de 700 millions d'euros au travers de divers OPCVM actions, diversifiés et monétaire dynamique et pris la responsabilité de la construction de portefeuille et de la gestion des risques à base d'instruments de couverture.

Entrepreneur dans l'âme, il quitta le groupe Ixis mi 2003 pour fonder la société 2i2c spécialisée dans le consulting en asset management qu'il transforma en société de gestion en 2006 avec le partenariat de BNP Paribas. En 2010, il crée la société de gestion Pink. En 2013, il devient responsable de l'asset management chez Natexia.

Depuis 2008, soucieux de partager son expérience et son expertise, il anime des formations à forte valeur ajoutée et réalise des missions de consulting auprès des professionnels.

La crise que nous sommes en train de vivre est la démonstration parfaite que les approches classiques que sont l'analyse macro-micro économique, la théorie moderne de la gestion de portefeuille, ou bien l'analyse financière ne sont d'aucun recours pour anticiper efficacement les crises financières et boursières. A long terme, ces méthodes sont efficaces mais elles ne sont d'aucun secours à moyen et court termes.

En effet, sur ces périodes, les marchés sont guidés par les changements d'anticipations des investisseurs, par la puissance financière des spéculateurs et autres « hedges funds ». Seule la compréhension de la psychologie des acteurs financiers majeurs peut permettre d'anticiper les mouvements de la bourse.

Cette approche analytique se nomme la finance comportementale. Elle est d'une efficacité redoutable pour qui sait l'utiliser.

Malheureusement aujourd'hui, il existe beaucoup plus de théoriciens que de praticiens comprenant cette approche qui a permis néanmoins à quelques privilégiés de voir venir et d'anticiper la crise financière que nous vivons.

Nous avons fait partie de ceux qui ont compris et anticiper cette crise dès avril 2007. Notre objectif est aujourd'hui de vous faire bénéficier de ce savoir faire à travers diverses formations centrées sur la crise financière, la finance comportementale appliquée, la gestion d'allocation d'actifs et autres solutions pour vivre au mieux les difficultés actuelles des marchés financiers mais surtout se préparer à leur renouveau.

Fort de son expérience et de son savoir-faire reconnu, Insitu propose à ses clients :

- \* des formations pratiques et ludiques
- \* du consulting



insitu  
formation  
paris

Une  
**autre approche**  
de la gestion d'actifs

# SAVOIR CONSEILLER SES CLIENTS EN PERIODE DE CRISE GRACE A LA FINANCE COMPORTEMENTALE

**Durée** : 1 journée

**Tarif HT** :

490€ par personne (groupe de 5 à 10 stagiaires); 590€ (moins de 5 stagiaires); 390€ (plus de 10 stagiaires)

**Public ciblé** :

Les « private senior bankers », les commerciaux entreprises, les conseillers grandes fortunes.

**Objectifs** :

- \* Comprendre la crise financière mondiale
- \* Connaître les méthodes d'analyse et de prévisions de marchés classiques
- \* Comprendre en profondeur le fonctionnement et la nature des marchés financiers pour mieux anticiper leurs évolutions
- \* Présentation de la finance comportementale et de son efficacité dans l'anticipation des crises
- \* Comprendre pourquoi la psychologie est centrale en gestion d'actifs et surtout dans la relation client/commercial

Les événements récents sur les marchés financiers montrent qu'il est très difficile pour les responsables politiques, les banquiers centraux, les économistes, les stratégestes, les gérants de portefeuille, les chefs d'entreprises et les investisseurs d'anticiper les crises économiques et ainsi de prendre les bonnes décisions stratégiques. Nous constatons que tous ces acteurs subissent la crise plutôt que de la contrôler.

Dans ce contexte que faire pour guider vos investisseurs et autres clients chefs d'entreprises dans ces turbulences économiques et financières complexes? Mais surtout, comment faire pour prévenir les crises avant que celles ci n'éclatent pour permettre à vos clients de préserver leur capital financier et mettre en oeuvre de bonnes stratégies patrimoniales ?

## Méthodologie et outils de formation

Présentation Powerpoint (envoyée le lendemain en pdf)

Dialogue entre l'intervenant et son public

Illustration concrète collant à l'actualité

Remise d'un plan détaillé (en début de conférence)

## Les plus de la formation

Une formation non théorique sur les marchés financiers qui s'appuie dans son illustration sur la crise financière mondiale actuelle

Qui traite d'une approche analytique des marchés financiers à la mode, la finance comportementale, mais qui est encore très mal comprise

Et de l'importance de la psychologie en gestion d'actifs dans la relation marchés/gérant de portefeuille/ commercial/ Client



Une nouvelle approche de la formation

## PLAN DE FORMATION

### **Introduction :**

Analyse du contexte actuelle et de la crise des marchés financiers.

Crise financière et psychologie de marchés

### **I. Les origines de la finance comportementale**

L'économie comportementale : Daniel Kahneman et Amos Tversky

### **II. Description des principaux biais psychologiques**

L'aversion aux pertes

L'excès de confiance

Les comportements moutonniers

Le biais de statu quo

Le biais d'ancrage

La comptabilité mentale

### **III. Les comportements des intervenants de marchés**

Les analystes financiers

Les traders

Les gérants de fonds

### **IV. Les comportements des marchés financiers**

La sur et sous-réaction des marchés

Le cycle des titres

Les performances des introductions en bourse

Les explications comportementales

Les bulles spéculatives

### **V. Maîtriser vos propres biais comportementaux**

Acquérir de l'expérience

Se former aux probabilités

Changer le cadrage

Débiaiser ses jugements

Choisir l'environnement adapté

Utiliser des modèles linéaires

Composer avec ses biais

### **VI. Stratégies comportementales d'investissement**

Les stratégies momentum

Les stratégies contrariannes

La participation aux introductions en bourse

Les stratégies « risquées »

### **Conclusion**

Autres applications de la finance comportementale



Savoir gérer vos clients en période de crise boursière

# FINANCE : TOUTES NOS FORMATIONS

- L'exploitation de l'information boursière en gestion d'entreprises
- Introduction aux marchés financiers
- La gestion de portefeuille à base d'OPCVM (SICAV et FCP)
- La gestion des risques en gestion de portefeuille
- L'allocation d'actif en gestion de portefeuille
- L'utilisation des instruments de couverture en gestion de portefeuille
- Comment protéger vos avoirs en cas de crise financière?
- Finance comportementale appliquée
- Analyse économique et marchés financiers



Une nouvelle approche de la formation

## Contacts :

Jean-Philippe ANTOINE : 01.80.88.99.10/11. Mobile : 06.62.17.94.66 / Fax : 01.80.88.99.12  
Formation : Stéphane Olivo - 06.15.92.91.35

[contact@insitu-paris.com](mailto:contact@insitu-paris.com) / [www.insitu-paris.com](http://www.insitu-paris.com)