

Corrélation entre le contexte économique et l'intensité des biais cognitifs au Maroc

Correlation between the economic context and the intensity of cognitive biases in Morocco

Maroua BOUALAM, (Doctorante en science de gestion)

*Laboratoire de recherche en science de gestion des organisations
 Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
 Université Ibn Tofail Kenitra, Maroc*

Khalid RGUIBI, (Enseignant-Chercheur)

*Laboratoire de recherche en science de gestion des organisations
 Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
 Université Ibn Tofail Kenitra, Maroc*

Adresse de correspondance :	ENCG KENITRA, BP 1420, 14000 Université Ibn Tofail, Kénitra
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	BOUALAM, M., & RGUIBI, K. (2025). Corrélation entre le contexte économique et l'intensité des biais cognitifs au Maroc. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(8), 339–352.
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 12/02/2025

Accepted: 05/08/2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME
 ISSN: 2658-8455
 Volume 6, Issue 08 (2025)

Corrélation entre le contexte économique et l'intensité des biais cognitifs au Maroc

Résumé :

Face aux limites des modèles économiques traditionnels basés sur la rationalité parfaite, la finance comportementale met en lumière l'impact décisif des biais cognitifs dans les décisions financières, en particulier en période d'instabilité économique. Cet article étudie comment les fluctuations économiques — crises et bulles spéculatives — modulent l'intensité de ces biais au Maroc, un contexte marqué par une forte informalité, un accès inégal à l'information financière, et une influence croissante des réseaux sociaux. En s'appuyant sur les cadres théoriques de Kahneman (2011) et Shiller (2000), ainsi que sur des données empiriques issues d'institutions marocaines (HCP, 2020 ; Bank Al-Maghrib, 2020), l'étude analyse la prédominance de biais tels que l'aversion aux pertes, l'effet de disponibilité, la sur confiance et l'effet de troupeau, en fonction des cycles économiques.

Le cas marocain révèle que les facteurs structurels et culturels jouent un rôle amplificateur majeur, exacerbant les distorsions cognitives en l'absence d'une information fiable et d'une éducation financière généralisée. Crises économiques et phases de croissance spéculative ne font ainsi qu'accentuer les comportements irrationnels, compromettant la stabilité économique à long terme.

Ce travail propose des recommandations concrètes pour atténuer l'impact des biais cognitifs, notamment par le renforcement de l'éducation financière, l'amélioration de la transparence économique et la mise en place de dispositifs de régulation adaptés. En mobilisant une approche interdisciplinaire entre économie comportementale et analyse institutionnelle, l'article entend contribuer à une meilleure résilience cognitive et financière du Maroc face aux cycles économiques.

Mots clés : Biais cognitifs, Prise de décision financière, Fluctuations économiques, Finance comportementale, Résilience économique.

JEL Classification : D81, G01, G40, G41, O16

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract :

The traditional economic models is facing limitations based on perfect rationality, behavioral finance highlights the decisive impact of cognitive biases in financial decisions, particularly during periods of economic instability. This article studies how economic fluctuations - crises and speculative bubbles - modulate the intensity of these biases in Morocco, a context marked by high informality, unequal access to financial information, and the growing influence of social networks. Drawing on the theoretical frameworks of Kahneman (2011) and Shiller (2000), as well as empirical data from Moroccan institutions (HCP, 2020; Bank Al-Maghrib, 2020), the study analyzes the predominance of biases such as loss aversion, the availability effect, overconfidence and the herd effect, as a function of economic cycles.

In Morocco the structural and cultural factors play a major amplifying role, exacerbating cognitive distortions in the absence of reliable information and widespread financial education. Economic crises and phases of speculative growth thus only accentuate irrational behavior, compromising long-term economic stability.

This work proposes concrete recommendations for mitigating the impact of cognitive biases, notably by strengthening financial education, improving economic transparency and implementing appropriate regulatory mechanisms. By mobilizing an interdisciplinary approach combining behavioral economics and institutional analysis, the article aims to contribute to greater cognitive and financial resilience in Morocco facing the economic cycles.

Keywords : Cognitive biases, Financial decision-making, Economic fluctuations, Behavioral finance, Economic resilience.

Classification JEL : D81, G01, G40, G41, O16

Paper type : Theoretical Research

1. Introduction :

Depuis plusieurs décennies, les approches comportementales ont profondément renouvelé l'analyse économique en intégrant une dimension jusque-là marginalisée : celle des mécanismes cognitifs qui sous-tendent la prise de décision. Les travaux de Kahneman, Tversky et d'autres chercheurs ont démontré que les agents économiques ne se comportent pas toujours de manière rationnelle, mais qu'ils sont influencés par des biais cognitifs c'est-à-dire des distorsions systématiques dans la perception, l'évaluation des risques et la formulation des choix (Kahneman, 2011). Ces biais, tels que l'excès de confiance, l'aversion aux pertes ou l'effet de troupeau, apparaissent comme des mécanismes mentaux adaptatifs, mais peuvent engendrer des décisions irrationnelles, notamment dans les contextes marqués par l'instabilité économique.

Dans une économie émergente comme celle du Maroc, ces biais prennent une ampleur particulière, en raison de la combinaison de plusieurs facteurs : vulnérabilités structurelles, asymétries d'information, niveau d'inclusion financière limité, et rapports ambivalents à l'incertitude. Le pays a connu au cours des deux dernières décennies une succession de crises économiques (récession mondiale de 2008, pandémie de COVID-19) et de phases d'euphorie spéculative, notamment dans le secteur immobilier. Ces cycles opposés peur et optimisme excessif constituent des catalyseurs puissants de biais cognitifs. En période de crise, les agents économiques tendent à exagérer les menaces et à réduire drastiquement leurs engagements financiers ; en phase de croissance rapide, l'enthousiasme collectif peut conduire à des comportements spéculatifs et mimétiques.

À cela s'ajoutent des facteurs culturels et institutionnels locaux qui viennent amplifier ces biais. L'accès inégal à l'information économique, la prédominance des réseaux sociaux comme source d'information, ainsi qu'un cadre réglementaire parfois insuffisamment réactif créent un environnement où la rationalité économique est fréquemment mise à l'épreuve. Les agents économiques, en particulier dans le secteur informel, sont ainsi exposés à des dynamiques comportementales peu maîtrisées, renforçant la volatilité des décisions et l'instabilité du marché (Banque mondiale, 2020 ; HCP, 2020).

C'est dans ce contexte que se situe la présente étude, qui vise à répondre à la problématique suivante :

Comment les fluctuations économiques influencent-elles l'intensité et la nature des biais cognitifs dans les décisions financières au Maroc, et dans quelle mesure les caractéristiques structurelles et culturelles du pays amplifient-elles ces biais ?

Pour y répondre, cette recherche s'appuie sur un cadre méthodologique qualitatif, combinant :

- Une analyse documentaire approfondie de la littérature théorique en économie comportementale (Kahneman, Shiller, Lusardi...) ;
- L'étude de rapports institutionnels marocains récents (Bank Al-Maghrib, HCP, Banque mondiale) ;
- Des observations empiriques contextualisées, portant sur des événements économiques précis (crise de 2008, bulle immobilière, COVID-19) afin d'illustrer les manifestations concrètes des biais.

Cette méthodologie permet d'explorer non seulement la variabilité des biais selon le contexte économique, mais aussi les facteurs d'amplification propres au Maroc, tels que l'accès limité à l'éducation financière, la circulation rapide de rumeurs via les réseaux sociaux, ou encore la confiance fluctuante envers les institutions publiques.

Au-delà du diagnostic, ce travail ambitionne également de proposer des leviers d'atténuation : l'éducation financière comme moyen de réduction des biais à long terme, la transparence institutionnelle pour restaurer la confiance, et la régulation proactive des marchés afin de limiter les dérives spéculatives. Ces pistes, combinées, pourraient contribuer à une résilience cognitive

accrue des agents économiques marocains, permettant des décisions plus rationnelles, mieux informées, et plus durables, même en période d'incertitude.

2. Les biais cognitifs

Les biais cognitifs, au cœur des sciences comportementales, représentent des écarts systématiques entre la logique rationnelle attendue des décisions économiques et la réalité observée sur le terrain. Ces biais, souvent inconscients, découlent de limites inhérentes au fonctionnement du cerveau humain lorsqu'il est confronté à des situations complexes, incertaines ou stressantes. Ils résultent de l'interaction entre les émotions, les expériences antérieures, la surcharge d'informations et les contraintes temporelles, autant de facteurs qui altèrent la capacité de jugement et de raisonnement (Kahneman, 2011 ; Tversky & Kahneman, 1974).

Contrairement à la perspective néoclassique qui suppose des agents parfaitement rationnels, l'économie comportementale et notamment la théorie des perspectives (Prospect Theory) met en lumière le caractère irrationnel mais prévisible de certaines décisions humaines. Ces biais ont une incidence directe sur les choix économiques, en particulier en matière de gestion des risques, d'investissement et d'épargne. Dans un contexte comme celui du Maroc, marqué par des inégalités d'accès à l'information, une forte informalité économique et des périodes d'instabilité, la compréhension des biais cognitifs revêt une importance particulière. Leur impact dépasse la sphère individuelle pour toucher l'ensemble du tissu économique, notamment lors des phases de crise ou d'euphorie collective.

2.1 L'excès de confiance

Le biais d'excès de confiance se manifeste lorsque les individus accordent une confiance disproportionnée à leurs jugements, connaissances ou prédictions, même en l'absence de fondements objectifs. Ce biais est particulièrement dangereux en matière financière, car il pousse à prendre des risques inconsidérés, à ignorer les signaux d'alerte et à surévaluer la probabilité de succès. Barber et Odean (2001), dans une étude fondatrice, ont montré que les investisseurs victimes de ce biais effectuent plus de transactions que les autres, avec une rentabilité moyenne inférieure, démontrant une confiance excessive mal placée.

Dans le contexte marocain, ce phénomène a pu être observé à plusieurs reprises. Durant les années 2000, la montée en flèche de la Bourse de Casablanca s'est accompagnée d'un engouement pour les placements boursiers, souvent motivé par l'illusion de contrôle et une sous-estimation des risques systémiques (Bank Al-Maghrib, 2020). Des investisseurs, parfois novices, ont été attirés par des rendements passés sans prendre en compte les fondamentaux économiques. Cette surestimation des gains potentiels a contribué à la formation de bulles spéculatives, suivies de corrections douloureuses.

2.2 L'aversion aux pertes

L'aversion aux pertes est un des biais les plus robustement documentés par la psychologie comportementale. Selon la théorie des perspectives formulée par Kahneman et Tversky (1979), les individus ressentent plus intensément la douleur d'une perte que le plaisir équivaut d'un gain. En d'autres termes, perdre 1000 dirhams provoque une réaction émotionnelle plus forte que le bonheur d'en gagner 1000. Ce biais influence profondément les comportements d'investissement, de consommation et de gestion des risques.

Au Maroc, ce mécanisme psychologique s'illustre notamment lors des périodes de crise, comme durant la pandémie de COVID-19. Face à l'incertitude sanitaire et économique, de nombreux ménages et entreprises ont adopté des comportements défensifs : thésaurisation de l'épargne, gel des projets d'investissement, repli sur des actifs perçus comme sûrs. Le Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2020) a ainsi observé une forte contraction de la consommation des ménages et

une chute de l'investissement privé, traduisant une stratégie d'évitement du risque motivée par la peur de perdre davantage. Ce phénomène est accentué par la précarité économique et l'absence de filets de sécurité institutionnels pour une partie importante de la population.

2.3 L'effet de troupeau

L'effet de troupeau (herding behavior) décrit la tendance des individus à imiter les comportements majoritaires, souvent au détriment de leur propre analyse rationnelle. Ce biais repose sur une logique sociale et informationnelle : dans un environnement incertain, il est rassurant de suivre ce que font les autres, surtout si l'on pense qu'ils détiennent des informations pertinentes. Ce phénomène est bien documenté sur les marchés financiers, où il peut amplifier les bulles et accentuer les paniques.

Au Maroc, l'effet de troupeau est exacerbé par la forte influence des réseaux sociaux, devenus des canaux d'information majeurs, mais également de désinformation. Lors des périodes de volatilité ou de rumeurs économiques (hausse des prix, faillite d'une entreprise, chute boursière), ces plateformes deviennent des catalyseurs de comportements irrationnels. La Banque mondiale (2020) souligne que dans les économies où l'éducation financière reste limitée, les décisions collectives sont souvent prises sur la base d'informations fragmentaires ou non vérifiées. Ce phénomène est particulièrement marqué dans le secteur informel, qui regroupe une grande partie des travailleurs et des micro-entrepreneurs marocains. Leur dépendance aux perceptions sociales, aux tendances locales et aux avis non experts les rend vulnérables à l'imitation irrationnelle.

2.4 Le biais de disponibilité

Le biais de disponibilité renvoie à la tendance des individus à accorder davantage de poids à des informations facilement accessibles ou fortement marquantes dans leur mémoire, au détriment d'une analyse plus globale et statistique. Ce biais est d'autant plus fort que l'événement en question est émotionnellement chargé ou médiatiquement amplifié. Tversky et Kahneman (1973) ont montré que ce mécanisme altère la perception des probabilités et conduit à des jugements erronés sur la fréquence ou l'importance des événements.

Dans le cas du Maroc, ce biais est souvent observable dans le secteur de l'immobilier. Les récits largement diffusés de succès fulgurants des investisseurs ayant doublé leur capital en quelques années dans certaines zones urbaines ont créé une illusion de rentabilité généralisée, poussant de nombreux ménages à investir dans la pierre sans toujours évaluer les risques de surévaluation ou les déséquilibres du marché (Bank Al-Maghrib, 2020). Ce biais contribue ainsi à alimenter des cycles spéculatifs, avec des effets parfois délétères sur la stabilité du marché et l'accès au logement.

Ces biais cognitifs ne sont pas de simples anomalies isolées : ils traduisent des tendances profondes du comportement humain face à l'incertitude et à la complexité, et ils ont des implications majeures sur la stabilité macroéconomique, la distribution des ressources et la cohérence des politiques publiques. Dans un pays comme le Maroc, leur compréhension permet de mieux anticiper les réactions collectives en période de crise ou de croissance, et d'élaborer des stratégies d'accompagnement plus efficaces. Éducation financière ciblée, transparence de l'information, régulation des marchés, ou encore intégration des sciences comportementales dans la conception des politiques publiques sont autant de leviers possibles pour limiter l'impact négatif de ces biais sur l'économie nationale.

3. Les crises économiques

Les crises économiques sont des épisodes de rupture, souvent brutaux, qui provoquent une désorganisation profonde du tissu économique et social. Elles se caractérisent par une

contraction de la croissance, une montée du chômage, une baisse de la consommation et un climat d'incertitude généralisée (Stiglitz, 2010). Au-delà de leurs effets macroéconomiques immédiats, les crises jouent également un rôle important dans la transformation des comportements cognitifs des agents économiques. En période de crise, les mécanismes mentaux qui gouvernent la prise de décision sont fortement influencés par le stress, la peur de l'inconnu, et la surcharge d'information anxiogène. Ces conditions exacerbent l'expression de plusieurs biais cognitifs, rendant les décisions économiques plus émotionnelles, défensives et souvent irrationnelles (Kahneman, 2011).

Dans le cas du Maroc, pays exposé à des chocs économiques externes (comme la crise de 2008 ou celle du COVID-19) et internes (sécheresse, instabilité des marchés du travail), les crises agissent comme des amplificateurs de biais cognitifs déjà présents dans la culture décisionnelle. Ces biais influencent non seulement les comportements individuels (consommation, épargne, investissement), mais aussi les décisions collectives (retrait massif des marchés, ruée vers certains biens, paniques économiques). L'analyse suivante met en lumière les biais les plus exacerbés en période de crise au Maroc.

3.1 Le biais de négativité

Le biais de négativité se manifeste par une tendance à accorder davantage d'attention et de poids aux informations négatives qu'aux positives. Ce phénomène est profondément enraciné dans l'évolution humaine, car il permettait autrefois d'assurer la survie face aux dangers. En contexte moderne, et notamment en période de crise, ce biais devient une source de distorsion majeure des perceptions économiques (Rozin & Royzman, 2001 ; Baumeister et al., 2001).

Durant la crise du COVID-19, ce biais a été particulièrement observable au Maroc. L'incertitude sanitaire et économique, amplifiée par la médiatisation continue des pertes humaines et des faillites économiques, a renforcé les comportements défensifs. Une étude du Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2020) indique que les ménages marocains ont massivement réduit leurs dépenses non essentielles, privilégiant l'épargne de précaution. Cette prudence généralisée s'est traduite par une surévaluation des risques économiques et une sous-évaluation des opportunités d'investissement ou de consommation.

Par ailleurs, ce biais de négativité a favorisé une préférence pour les actifs tangibles et "réassurants", comme l'immobilier ou les devises étrangères, au détriment d'actifs financiers ou d'opportunités entrepreneuriales perçues comme trop risquées. Cette orientation a eu pour effet d'accentuer la baisse de la demande intérieure et de ralentir la reprise post-crise, créant un cercle vicieux entre perception pessimiste et contraction économique.

3.2 L'aversion aux pertes

L'aversion aux pertes, déjà présente en temps normal, est considérablement intensifiée durant les périodes de crise. Ce biais central dans la théorie des perspectives (Kahneman & Tversky, 1979) traduit le fait que les individus préfèrent éviter une perte plutôt que de réaliser un gain équivalent. En période de turbulence économique, cette tendance s'accompagne d'un repli stratégique : les agents économiques privilégient des comportements visant à préserver ce qu'ils possèdent plutôt qu'à maximiser leurs bénéfices futurs.

Au Maroc, cette dynamique s'est manifestée de manière notable lors de la crise économique mondiale de 2008. Bank Al-Maghrib (2009) a observé une contraction significative de l'investissement privé, tant en capital matériel (machines, infrastructures) qu'en capital humain (recrutement, formation). Même les entreprises présentant une situation financière stable ont opté pour des politiques attentistes, craignant que les incertitudes mondiales ne compromettent leurs projets d'expansion. Cette prudence, bien que rationnelle à court terme, a contribué à freiner la relance économique et à renforcer les effets négatifs de la crise.

Ce comportement est également renforcé par des variables culturelles : dans un pays où la solidarité familiale reste un filet de sécurité essentiel, les ménages préfèrent conserver des

liquidités pour faire face à d'éventuelles dépenses imprévues. L'épargne devient alors un mécanisme de défense contre la peur de la perte, mais cela se fait au détriment de la consommation et de l'investissement, éléments essentiels à la relance de l'économie.

3.3 L'effet de troupeau

En situation d'incertitude, l'être humain a tendance à s'appuyer sur le comportement des autres pour orienter ses propres décisions. Ce phénomène, connu sous le nom d'effet de troupeau, est une stratégie cognitive d'économie mentale : au lieu de traiter l'information de manière autonome, on suit le groupe en supposant qu'il détient une information valide (Banerjee, 1992 ; Bikhchandani, Hirshleifer & Welch, 1998). Ce biais est particulièrement actif lors des crises économiques, où la peur et le doute poussent à l'imitation.

Au Maroc, l'effet de troupeau s'est exprimé de manière spectaculaire au début de la pandémie de COVID-19. De nombreux comportements collectifs irrationnels ont été déclenchés par des rumeurs circulant sur les réseaux sociaux : ruée vers les produits alimentaires, retraits massifs de liquidités, achats impulsifs de devises étrangères (Banque mondiale, 2020). Ces réactions ont été alimentées par une absence de communication institutionnelle initialement claire et une faible culture économique chez une grande partie de la population.

L'effet de troupeau s'est également observé sur les marchés financiers. La crainte d'une chute boursière généralisée a conduit à des retraits massifs et désordonnés, accentuant la volatilité du marché et provoquant des pertes évitables. Ce comportement mimétique, nourri par la peur, contribue à créer des bulles négatives ou des paniques auto-réalisatrices. L'économie informelle, qui représente une part importante du tissu économique marocain, est particulièrement vulnérable à ce biais, car elle repose sur des réseaux sociaux denses mais souvent peu structurés, où l'information circule vite mais sans vérification.

Les crises économiques agissent comme des amplificateurs puissants des biais cognitifs, modifiant en profondeur les dynamiques de décision à tous les niveaux de l'économie. Le biais de négativité oriente la perception vers le pessimisme, l'aversion aux pertes freine toute prise de risque, et l'effet de troupeau mène à des réactions collectives souvent irrationnelles. Dans un contexte comme celui du Maroc, marqué par une forte informalité, une faible éducation financière et une exposition importante aux chocs extérieurs, ces biais peuvent aggraver les effets des crises économiques et retarder la reprise.

Comprendre ces mécanismes permet d'imaginer des réponses politiques et institutionnelles plus efficaces : campagnes de sensibilisation, régulation de l'information, renforcement des filets de sécurité économiques et développement de programmes d'éducation financière adaptés. Mieux informés et mieux préparés, les agents économiques peuvent ainsi développer une résilience comportementale plus forte, atténuant les impacts des biais sur les décisions collectives.

4. Bulles économiques

Les bulles économiques constituent des phénomènes cycliques durant lesquels la valeur d'un actif qu'il s'agisse d'actions, d'immobilier, ou de matières premières connaît une croissance rapide et souvent injustifiée par les fondamentaux économiques. Ces épisodes, marqués par un excès d'optimisme collectif, s'appuient sur une dynamique psychologique puissante : la croyance largement partagée que la tendance à la hausse ne prendra pas fin de sitôt. Cette phase euphorique s'accompagne généralement d'une surestimation des rendements futurs et d'une sous-estimation des risques. Les **biais cognitifs**, et notamment l'**excès de confiance** et le **biais de disponibilité**, jouent un rôle central dans l'alimentation de ces bulles, comme l'ont démontré de nombreux travaux en économie comportementale (Shiller, 2000 ; Kindleberger & Aliber, 2011).

Au Maroc, certaines phases d'expansion économique en particulier dans le secteur immobilier – offrent des exemples illustratifs de ces dynamiques. Ces périodes ont vu naître une conviction partagée selon laquelle l'investissement dans des actifs tangibles ne pouvait qu'être rentable, alimentée par des discours rassurants, des récits de réussite, et une circulation intense d'informations biaisées. Ces épisodes mettent en lumière les failles dans la rationalité des agents économiques et la vulnérabilité des marchés aux erreurs de jugement collectives.

4.1 L'excès de confiance

L'**excès de confiance** est l'un des biais les plus documentés dans les analyses de comportements financiers en période de bulle. Il se traduit par une tendance à surestimer ses connaissances, à sous-estimer les risques et à croire en sa capacité à anticiper les évolutions du marché (Barber & Odean, 2001). Ce biais est souvent renforcé par une série de succès passés ou par l'observation de réussites dans l'entourage social, créant une illusion de compétence et d'invincibilité financière.

Au Maroc, cette forme de surestimation a été particulièrement manifeste au cours des années 2000, lorsque le secteur de l'immobilier urbain, notamment à **Casablanca, Marrakech et Tanger**, a connu une flambée spectaculaire des prix. L'appréciation rapide des biens immobiliers a généré un sentiment généralisé de sécurité économique, incitant de nombreux particuliers à investir massivement dans la pierre, parfois en contractant des crédits surévalués. Cette frénésie spéculative, alimentée par l'idée largement répandue que « l'immobilier ne baisse jamais », a entraîné une **allocation excessive de capitaux dans un secteur en surchauffe**, au détriment d'autres branches productives (Bank Al-Maghrib, 2010).

Cette dynamique d'excès de confiance est d'autant plus problématique qu'elle est auto-renforçante : plus les prix augmentent, plus les investisseurs se sentent confortés dans leurs décisions, ignorant les signaux d'alerte (ralentissement des ventes, endettement croissant, baisse du pouvoir d'achat). Ainsi, ce biais conduit à une forme d'aveuglement collectif qui peut rendre les ajustements de marché d'autant plus douloureux lorsque la réalité économique finit par reprendre le dessus.

4.2 Le biais de disponibilité

Le **biais de disponibilité**, conceptualisé par Tversky et Kahneman (1974), désigne la tendance à fonder ses jugements sur les informations les plus facilement accessibles, souvent issues d'expériences récentes, frappantes ou fortement médiatisées. En contexte de bulle, ce biais conduit à accorder un poids excessif à des récits de succès, au détriment d'une analyse rationnelle et statistique des risques réels.

Dans le cas marocain, les médias traditionnels et les réseaux sociaux ont joué un rôle crucial dans la **diffusion d'histoires de réussite rapide dans l'immobilier**, renforçant l'idée que l'investissement dans ce secteur était à la fois simple, sûr et hautement rentable. De nombreux ménages, influencés par des récits de proximité (voisins ayant « doublé leur mise » en quelques années, agents immobiliers multipliant les promesses de plus-values), ont développé une vision biaisée du marché, ignorant les signaux de saturation ou les déséquilibres structurels (HCP, 2015).

Ce biais de disponibilité a également favorisé une forme de **concentration sectorielle des investissements**, où l'illusion d'une prospérité continue a détourné les flux de capitaux des secteurs industriels, agricoles ou technologiques. Cette tendance a contribué à accentuer certaines vulnérabilités de l'économie marocaine, notamment la dépendance à un nombre réduit d'activités économiques perçues comme « porteuses » sur le court terme, sans prise en compte des objectifs de diversification à long terme.

Les bulles économiques ne naissent pas uniquement de déséquilibres macroéconomiques ou de politiques monétaires laxistes. Elles sont aussi, et peut-être surtout, le fruit de **mécanismes cognitifs collectifs défaillants**, alimentés par des récits, des émotions et des biais mentaux.

L'excès de confiance pousse à ignorer les risques, tandis que le biais de disponibilité construit une image déformée de la réalité à partir d'exemples positifs récents. Au Maroc, ces biais ont contribué à orienter de manière déséquilibrée les comportements d'investissement, créant des tensions structurelles dans certains marchés, en particulier celui de l'immobilier.

Comprendre les ressorts psychologiques des bulles permet non seulement d'expliquer les erreurs passées, mais aussi de prévenir les excès futurs. Une **régulation plus préventive**, combinée à une **meilleure éducation économique et financière**, apparaît essentielle pour limiter la formation de nouvelles bulles. La transparence de l'information, le développement de l'analyse critique et la valorisation des secteurs productifs sont autant de leviers pour contenir l'impact des biais cognitifs en période de croissance rapide et préserver la stabilité économique à long terme.

5. Facteurs culturels et structurels amplifiant les biais cognitifs au Maroc

Si les biais cognitifs sont universels et relèvent de mécanismes psychologiques communs à tous les êtres humains, leur intensité et leurs manifestations concrètes varient fortement selon les contextes. Au Maroc, le cadre socio-économique, les dynamiques culturelles et les structures institutionnelles forment un environnement particulièrement propice à l'amplification de certains biais comportementaux. Ces spécificités influencent directement la manière dont les individus perçoivent l'information économique, évaluent les risques ou construisent leurs décisions financières. Comprendre ces déterminants locaux est essentiel pour identifier les leviers d'atténuation possibles et adapter les politiques publiques à la réalité des comportements observés.

5.1 Accès inégal à l'information financière

L'un des éléments les plus déterminants dans l'émergence des biais cognitifs réside dans la qualité et la disponibilité de l'information. Au Maroc, **l'accès à une information économique claire, objective et actualisée reste largement inégalitaire**, en particulier entre les zones urbaines et rurales, et entre les différentes couches sociales. Une grande partie de la population ne dispose ni des outils techniques pour interpréter les données économiques, ni de l'éducation financière de base nécessaire pour comprendre les enjeux liés à l'investissement, à l'épargne ou à l'endettement (Banque mondiale, 2020).

Cette **carence informationnelle** favorise l'ancrage de décisions sur des impressions, des conseils informels, ou encore des rumeurs. En l'absence de repères fiables, les individus se tournent vers des sources familières mais peu rigoureuses : entourage, forums en ligne, médias sociaux ou commerçants locaux. Ce manque de recul critique face à l'information facilite l'expression de biais comme **le biais de disponibilité**, où des événements récents ou spectaculaires sont perçus comme représentatifs, ou encore **l'aversion aux pertes**, renforcée par une méconnaissance des risques calculés.

Par exemple, lors des périodes de volatilité économique, de nombreux ménages marocains adoptent des stratégies conservatrices (épargne liquide, retrait des placements, conversion en devises) non pas en réponse à une analyse rationnelle, mais parce qu'ils **perçoivent le marché comme imprévisible**, faute d'une lecture informée des indicateurs économiques. Ce phénomène, observé lors de la pandémie de COVID-19, reflète une vulnérabilité cognitive accentuée par un déficit structurel d'accès à l'information économique pertinente.

5.2 Médias sociaux et viralité de l'information

Avec l'essor des technologies numériques, les réseaux sociaux sont devenus des acteurs centraux de la circulation de l'information économique. Leur rôle dans la construction des perceptions collectives est d'autant plus décisif qu'ils offrent un **espace d'expression**

immédiat, émotionnel et peu régulé. Au Maroc, ces plateformes (Facebook, WhatsApp, TikTok...) occupent une place croissante dans la diffusion d'analyses économiques, mais aussi de rumeurs, de prédictions hasardeuses, et de fausses alertes.

Ce contexte favorise particulièrement **l'effet de troupeau**, biais selon lequel les individus adoptent des comportements d'imitation, convaincus que la majorité détient une forme de vérité implicite (Shiller, 2000). En période de stress économique, les réactions collectives irrationnelles telles que les achats paniques, les ruées vers les devises ou les retraits bancaires sont souvent précédées ou accompagnées par des **campagnes de désinformation** virales. Lors de la crise du COVID-19, plusieurs épisodes de ce type ont été documentés au Maroc, où des messages non vérifiés relayés sur les réseaux sociaux ont entraîné des comportements économiques massifs, sans fondement empirique (HCP, 2020).

Cette dynamique de propagation émotionnelle de l'information rend les marchés plus sensibles aux chocs psychologiques qu'aux réalités économiques. L'absence de mécanismes de **fact-checking accessibles et crédibles** accentue encore cette fragilité. En définitive, la **viralité de l'information émotionnelle**, dans un environnement culturel valorisant le collectif et la proximité sociale, devient un accélérateur de biais cognitifs, remettant en question la rationalité des comportements économiques à grande échelle.

5.3 Institutions et environnement de confiance

Les institutions, en tant que garantes de la régulation, de la transparence et de la diffusion de l'information économique, jouent un rôle fondamental dans la **modulation des biais cognitifs**. Là où la gouvernance est perçue comme fiable, cohérente et prévisible, les agents économiques ont tendance à faire davantage confiance aux données officielles et à prendre des décisions plus rationnelles (North, 1990). À l'inverse, **un déficit de transparence ou d'anticipation dans les politiques publiques peut nourrir la méfiance**, renforçant des biais défensifs comme l'excès de prudence ou l'aversion aux pertes.

Au Maroc, si plusieurs avancées institutionnelles ont été enregistrées (réformes fiscales, autonomie de la banque centrale, généralisation de la protection sociale), la **perception d'opacité** dans certaines prises de décision économiques persiste. Par exemple, un flou autour des politiques de subvention, des réformes monétaires ou des mesures fiscales peut générer une **incertitude cognitive** propice à des comportements de retrait ou de report d'investissement (Bank Al-Maghrib, 2020).

En outre, l'absence de politiques systématiques de **lutte contre la désinformation financière**, de vulgarisation des données macroéconomiques, ou de soutien à l'éducation financière, constitue une lacune structurelle. Les institutions marocaines gagneraient à adopter une posture plus proactive en matière de pédagogie économique, de transparence budgétaire, et de communication de crise. En leur absence, les agents économiques opèrent souvent **dans un climat de doute**, ce qui laisse davantage de place aux biais cognitifs pour façonner les comportements.

Les biais cognitifs au Maroc ne peuvent être compris sans une prise en compte fine des **facteurs culturels et structurels** qui les alimentent. L'accès inégal à l'information, l'influence grandissante des réseaux sociaux, et le rôle parfois ambigu des institutions créent un écosystème où les jugements irrationnels prospèrent. Ces éléments n'annulent pas la responsabilité individuelle dans la prise de décision, mais ils **conditionnent fortement les cadres mentaux** dans lesquels ces décisions sont prises.

Pour limiter l'impact de ces biais, des réformes structurelles s'imposent : amélioration de la qualité et de l'accessibilité de l'information économique, régulation des médias numériques, renforcement de la transparence institutionnelle, et surtout, **institutionnalisation de l'éducation financière** dès les cycles scolaires. Une telle approche systémique permettrait non

seulement de réduire les comportements biaisés, mais aussi de **renforcer la résilience économique collective face aux crises ou aux bulles spéculatives**.

6. Vers une meilleure résilience cognitive

Les biais cognitifs, bien qu'enracinés dans le fonctionnement psychologique humain, ne sont pas inéluctables. Ils peuvent être atténués par des mécanismes d'accompagnement, d'information et de régulation. Au Maroc, où ces biais prennent une dimension particulière du fait des spécificités culturelles et économiques évoquées précédemment, il est nécessaire de mettre en place des stratégies ciblées pour renforcer la résilience cognitive des agents économiques. Cette résilience désigne la capacité des individus et des institutions à prendre des décisions plus rationnelles, même dans un contexte d'incertitude, de pression sociale ou d'euphorie collective. Cela passe par trois leviers majeurs : l'éducation financière, la transparence institutionnelle et la régulation des marchés.

6.1 L'éducation financière

L'amélioration des compétences financières de la population constitue sans doute l'un des outils les plus efficaces pour réduire la vulnérabilité aux biais cognitifs. En effet, plusieurs études ont démontré que les individus mieux informés sur les mécanismes économiques sont moins susceptibles de succomber à des erreurs de jugement telles que l'excès de confiance, le biais de disponibilité ou l'effet de troupeau (Lusardi & Mitchell, 2014). Une alphabétisation économique de base, même partielle, permettrait à de nombreux citoyens marocains de mieux comprendre les enjeux liés à l'épargne, à l'investissement, au crédit ou à la fiscalité.

Actuellement, au Maroc, l'éducation financière reste largement absente des parcours scolaires et universitaires généralistes, et peu présente dans les programmes de formation professionnelle. Des initiatives publiques pourraient combler ce vide par la création de programmes d'enseignement modulaires, adaptés à différents publics : élèves, étudiants, travailleurs du secteur informel, retraités. De même, les entreprises, notamment les banques, les assurances et les institutions de microfinance, ont un rôle à jouer en intégrant la sensibilisation aux biais cognitifs dans leurs services d'accompagnement client (Banque mondiale, 2020).

L'impact positif de telles mesures dépasse la sphère individuelle : une population mieux informée est aussi moins susceptible de participer à des bulles spéculatives ou à des paniques collectives, ce qui contribue à la stabilité économique globale.

6.2 Transparence économique

Une autre condition essentielle au renforcement de la résilience cognitive est l'accessibilité à une information économique claire, fiable et compréhensible. Lorsque les données macroéconomiques, les prévisions budgétaires ou les politiques monétaires sont disponibles de manière transparente, les individus disposent de repères objectifs pour fonder leurs décisions. Cela limite la dépendance aux rumeurs, aux récits anecdotiques ou aux comportements mimétiques.

Au Maroc, des institutions telles que Bank Al-Maghrib ou le Haut-Commissariat au Plan produisent déjà des rapports et bulletins réguliers. Toutefois, ces publications sont souvent rédigées dans un langage technique, peu accessible au grand public. Il serait pertinent de développer des formats vulgarisés infographies, vidéos explicatives, podcasts à destination des citoyens, permettant de diffuser les principales tendances économiques de manière pédagogique et transparente (HCP, 2020). La traduction des rapports en dialecte marocain (darija) ou en amazigh pourrait aussi favoriser l'inclusion d'un public plus large.

Une communication proactive en période de crise est également cruciale pour éviter les interprétations erronées. À titre d'exemple, pendant la pandémie de COVID-19, un manque de clarté initial dans les annonces économiques a alimenté des paniques injustifiées, notamment autour des devises et des prix à la consommation. Une meilleure stratégie de communication institutionnelle aurait permis d'endiguer plus rapidement l'effet de troupeau et les réactions irrationnelles.

6.3 Régulation des marchés

Enfin, un troisième levier de résilience cognitive réside dans une régulation intelligente et anticipative des marchés. Les biais tels que l'excès de confiance ou l'optimisme irréaliste se manifestent souvent avec force dans des environnements où les règles sont floues, insuffisamment appliquées, ou détournées à des fins spéculatives. Une régulation ferme mais évolutive permet de maintenir la stabilité des marchés tout en corrigeant les excès comportementaux qui les fragilisent (Shiller, 2000 ; Gennaioli et al., 2015).

Dans le cas du Maroc, des mesures spécifiques pourraient être envisagées, notamment :

- L'encadrement des prêts immobiliers, afin de limiter l'endettement risqué des ménages lors de périodes d'emballement spéculatif ;
- La régulation des plateformes d'information financière, pour lutter contre la diffusion de conseils biaisés ou non autorisés ;
- La supervision renforcée des acteurs non institutionnels (influenceurs économiques, promoteurs, conseillers informels), qui peuvent contribuer à propager des biais collectifs.

La création d'une autorité indépendante dédiée à la pédagogie économique et à la prévention des comportements financiers irrationnels pourrait également être envisagée. Inspirée des expériences de certains pays nordiques, une telle institution aurait pour mission d'alerter, d'éduquer, mais aussi de proposer des réformes réglementaires ciblées lorsque certains marchés montrent des signes de déséquilibre cognitif structurel.

L'instauration d'une culture économique résiliente passe nécessairement par une action coordonnée sur plusieurs plans : individuel, institutionnel et systémique. L'éducation financière, la transparence des données économiques et la régulation des comportements de marché sont des leviers complémentaires qui, s'ils sont activés de manière cohérente, peuvent réduire significativement l'impact des biais cognitifs sur l'économie marocaine. Ces mesures doivent toutefois être adaptées aux réalités locales, tant en termes de langage, de formats que de priorités socio-économiques. En plaçant la psychologie économique au cœur des politiques publiques, le Maroc peut non seulement limiter les excès des cycles économiques, mais aussi bâtir une société financièrement plus autonome, critique et résiliente.

7. Conclusion générale

L'exploration des biais cognitifs dans le contexte des fluctuations économiques au Maroc met en lumière l'importance cruciale de l'interaction entre psychologie individuelle, comportements collectifs et environnement économique. Loin d'être de simples anomalies intellectuelles, ces biais s'inscrivent dans des dynamiques sociales et structurelles qui façonnent profondément les choix économiques des agents, qu'ils soient ménages, entreprises ou investisseurs.

Les périodes de crise, marquées par la peur, l'incertitude et la raréfaction des ressources, exacerbent certains biais comme le biais de négativité et l'aversion aux pertes. Ces distorsions conduisent à des stratégies excessivement prudentes, à la rétention des liquidités, au gel des investissements et à une contraction de la demande. Ces comportements, bien qu'humainement compréhensibles, freinent la reprise et renforcent les fragilités structurelles de l'économie, en particulier dans les secteurs informels ou faiblement régulés (HCP, 2020 ; Kahneman, 2011).

À l'inverse, les périodes d'expansion rapide, souvent marquées par une croissance spéculative, donnent lieu à une sur-optimisation des décisions, amplifiée par des biais comme l'excès de confiance et le biais de disponibilité. Ces phases d'euphorie collective peuvent masquer des déséquilibres économiques profonds, en entraînant une concentration excessive des investissements dans des secteurs perçus comme sûrs ou rentables, sans considération pour les fondamentaux réels (Shiller, 2000 ; Bank Al-Maghrib, 2010). Le marché immobilier marocain des années 2000 en constitue une illustration emblématique.

Mais ces biais ne s'expliquent pas uniquement par les cycles économiques. Leur intensité et leur diffusion sont également conditionnées par des facteurs structurels et culturels locaux. Au Maroc, l'accès inégal à l'information économique, la faible culture financière, l'influence omniprésente des réseaux sociaux et les limites institutionnelles en matière de régulation jouent un rôle fondamental dans l'amplification des comportements irrationnels. Cette vulnérabilité cognitive est particulièrement marquée dans les contextes où les canaux formels d'information sont perçus comme peu accessibles, opaques ou insuffisamment adaptés à la réalité du terrain (Banque mondiale, 2020).

Face à ces constats, il devient impératif de concevoir une réponse systémique, multidimensionnelle et adaptée au contexte marocain. Trois axes d'action apparaissent prioritaires :

- L'éducation financière, qui représente un socle indispensable pour armer les citoyens contre les pièges des raisonnements biaisés. En favorisant la compréhension des mécanismes économiques et en développant l'autonomie décisionnelle, cette démarche contribue à réduire la dépendance aux perceptions erronées et aux informations spéculatives.
- La transparence et la pédagogie institutionnelle, qui doivent permettre une diffusion régulière, claire et vulgarisée des données économiques, contribuant à instaurer un climat de confiance, à limiter les rumeurs, et à encourager une lecture objective des réalités économiques.
- La régulation des marchés, enfin, constitue un rempart essentiel contre les dérives spéculatives, les bulles financières et les comportements mimétiques. Une politique proactive, flexible et ancrée dans l'observation des comportements réels pourrait mieux anticiper les déséquilibres et protéger les agents économiques les plus vulnérables.

En articulant ces leviers de manière cohérente, le Maroc a l'opportunité de renforcer sa résilience cognitive collective, c'est-à-dire sa capacité à résister aux excès émotionnels, à mieux traiter l'information économique, et à stabiliser les comportements même dans les contextes d'instabilité. Une telle démarche contribuerait non seulement à limiter les effets pervers des biais cognitifs sur les cycles économiques, mais également à favoriser une économie plus durable, plus inclusive, et fondée sur des décisions éclairées, équilibrées et responsables.

Références

- (1). Banerjee, A. V. (1992). *A simple model of herd behavior*. The Quarterly Journal of Economics, 107(3), 797–817. <https://doi.org/10.2307/2118364>
- (2). Bank Al-Maghrib. (2009). *Rapport annuel sur la situation économique, monétaire et financière du Maroc*. Rabat : Bank Al-Maghrib. <https://www.bkam.ma/>
- (3). Bank Al-Maghrib. (2010). *Rapport sur la stabilité financière au Maroc*. Rabat : Bank Al-Maghrib.
- (4). Bank Al-Maghrib. (2020). *Rapport annuel sur la stabilité financière*. Rabat : Bank Al-Maghrib.

- (5). Barber, B. M., & Odean, T. (2001). *Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment*. The Quarterly Journal of Economics, 116(1), 261–292. <https://doi.org/10.1162/003355301556400>
- (6). Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). *Bad is stronger than good*. Review of General Psychology, 5(4), 323–370. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.5.4.323>
- (7). Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1998). *Learning from the behavior of others: Conformity, fads, and informational cascades*. Journal of Economic Perspectives, 12(3), 151–170. <https://doi.org/10.1257/jep.12.3.151>
- (8). Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (2015). *Money doctors*. Journal of Finance, 70(1), 91–114. <https://doi.org/10.1111/jofi.12188>
- (9). Haut-Commissariat au Plan (HCP). (2020). *Impact socio-économique de la pandémie COVID-19 sur les ménages marocains*. Rabat : HCP. <https://www.hcp.ma/>
- (10). Kindleberger, C. P., & Aliber, R. Z. (2011). *Manias, panics and crashes: A history of financial crises* (6th ed.). Palgrave Macmillan.
- (11). Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- (12). Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. Econometrica, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- (13). Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). *The economic importance of financial literacy: Theory and evidence*. Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- (14). North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- (15). Rozin, P., & Royzman, E. B. (2001). *Negativity bias, negativity dominance, and contagion*. Personality and Social Psychology Review, 5(4), 296–320. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0504_2
- (16). Shiller, R. J. (2000). *Irrational exuberance*. Princeton University Press.
- (17). Stiglitz, J. E. (2010). *Freefall: America, free markets, and the sinking of the world economy*. W. W. Norton & Company.
- (18). Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Science, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- (19). Banque mondiale. (2020). *L'inclusion financière au Maroc : état des lieux et perspectives*. Rabat : Banque mondiale. <https://www.worldbank.org/fr/country/morocco>