

Biais cognitifs, facteurs socioculturels et rationalité bancaire : une modélisation PLS-SEM du comportement financier en Tunisie

Cognitive and Socio-cultural Biases, and Banking Rationality : Empirical Insights from PLS-SEM in the Tunisian Context

BERREBEH Jalel

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Nabeul

Université de Carthage

Laboratoire de Recherche sur l'Environnement de l'Entreprise ENVIE
Tunisie

Date de soumission : 14/10/2025

Date d'acceptation : 18/11/2025

Pour citer cet article :

BERREBEH J. (2025) «Biais cognitifs, facteurs socioculturels et rationalité bancaire : une modélisation PLS-SEM du comportement financier en Tunisie», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 4 » pp : 369 - 393

Résumé

Cet article examine de manière intégrée l'impact des biais cognitifs et des variables socioculturelles sur la rationalité des décisions financières bancaires en Tunisie, à travers une approche ancrée dans la finance comportementale et les théories institutionnelles. En mobilisant un modèle PLS-SEM robuste, l'étude démontre que la gestion financière, les habitudes d'épargne, la culture familiale et l'éducation financière améliorent significativement la qualité des décisions d'investissement, de financement et de distribution des dividendes. À l'inverse, la surconfiance apparaît comme le principal déterminant négatif, altérant la rationalité bancaire et modérant l'effet positif de plusieurs facteurs comportementaux. L'originalité de la recherche réside dans la combinaison simultanée des déterminants cognitifs, culturels et structurels au sein d'un secteur bancaire caractérisé par une forte volatilité et des vulnérabilités institutionnelles. Les résultats insistent sur le rôle de la littératie financière, de l'adaptation des pratiques de gouvernance aux profils socioculturels locaux et du développement d'outils de contrôle comportemental. Cette étude contribue ainsi à renouveler l'analyse académique de la rationalité bancaire dans les économies émergentes et propose des recommandations opérationnelles pour une gouvernance plus résiliente et inclusive.

Mots clés : biais cognitifs, rationalité bancaire, Tunisie, variables socioculturelles, PLS-SEM.

Abstract

This article provides an integrated analysis of how cognitive biases and sociocultural variables shape the rationality of banking financial decisions in Tunisia, drawing from behavioral finance and institutional theories. Using a robust PLS-SEM model, the study shows that financial management, savings habits, family culture, and financial education significantly enhance investment, financing, and dividend distribution decisions. Conversely, overconfidence emerges as the main negative determinant, undermining banking rationality and moderating the impact of several behavioral factors. The originality of this research lies in the simultaneous examination of cognitive, cultural, and structural determinants within a banking sector marked by volatility and institutional fragilities. The findings highlight the importance of strengthening financial literacy, adapting governance practices to local sociocultural profiles, and developing behavioral risk-control tools. This study contributes to advancing academic understanding of banking decision-making in emerging markets and offers actionable recommendations for more resilient and inclusive governance.

Keywords : Behavioural Finance, Cognitive Biases, Banking Decisions, Tunisia, Sociocultural variables.

Introduction

La compréhension des décisions financières bancaires en Tunisie nécessite aujourd'hui de dépasser les approches classiques fondées sur l'hypothèse de rationalité parfaite (Fama, 1970). Dans un environnement marqué par la volatilité économique, la fragilité institutionnelle et un ancrage socioculturel fort, les décisions bancaires apparaissent fortement influencées par des biais cognitifs et émotionnels largement documentés par Kahneman et Tversky (1979) ainsi que Thaler (1999). Les décideurs financiers sont, en fait, des individus influencés par leurs émotions, ce qui les rend vulnérables à de nombreux biais logiques, notamment dans leurs interactions (Thaler, 2016). Les travaux récents montrent que ces biais altèrent la rationalité des choix financiers, en particulier lorsque les décisions sont prises dans des environnements incertains (Mdaghri et al., 2024 ; Abdelbaki et al., 2023). Dans le cas de la Tunisie, l'enjeu est d'autant crucial que le pays se caractérise par un système financier vulnérable et un environnement instable. Les bouleversements socio-politiques qui ont frappé le pays, depuis 2011, ont largement affecté les décisions financières des banquiers et des investisseurs (Rahim & Saad, 2023). En d'autres termes, au-delà des facteurs psychologiques, les comportements financiers sont également façonnés par des dimensions socioculturelles, telles que la culture familiale ou les routines d'épargne, comme le soulignent Miller & Le Breton-Miller (2006). Ces éléments influencent durablement la perception du risque, les préférences de financement et les pratiques d'allocation des ressources. La compréhension des biais comportementaux et de leur interaction avec les facteurs sociaux, culturels et institutionnels devient indispensable pour analyser et améliorer les décisions bancaires dans le contexte tunisien.

Dès lors, la question traitée dans cette recherche est : *Dans quelle mesure l'intégration conjointe des biais cognitifs, des facteurs socioculturels et des variables organisationnelles permet-elle d'expliquer et d'améliorer les décisions financières bancaires en Tunisie ? Et comment cette approche multidimensionnelle peut-elle contribuer à renforcer l'inclusion bancaire et la performance du secteur ?*

En somme, cette recherche vise à :

- Analyser l'incidence des distorsions cognitives sur les décisions d'investissement, de financement et de distribution, en cohérence avec la littérature de Barberis et Thaler (2003) ;
- Examiner le rôle des facteurs socioculturels dans la rationalité bancaire, conformément aux apports de la théorie institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983) ;
- Tester un modèle structurel intégrant cognition, culture et comportements financiers, mobilisant les approches du management stratégique.

Nous retenons la définition suivante de la rationalité bancaire, c'est la manière dont les banques prennent leurs décisions pour assurer leur rentabilité, leur sécurité et leur conformité réglementaire. Elle vise l'équilibre entre profit, gestion des risques et stabilité.

Tout bien considéré, cet article apporte une double contribution théorique et empirique. Théorique, en articulant finance comportementale (Kahneman & Tversky, 1979 ; Thaler, 2016), management stratégique (Wiseman & Gomez-Mejia, 1998) et économie institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983) pour proposer une lecture multidimensionnelle de la rationalité bancaire. La contribution méthodologique clé réside dans l'emploi du PLS-SEM (Partial Least Squares Structural Equation Modeling) pour estimer les effets directs, médiateurs et modérateurs des variables cognitives et socioculturelles sur les décisions financières dans un secteur bancaire émergent (Hair et al., 2020). Cette méthode est particulièrement pertinente pour l'analyse de systèmes caractérisés par une forte multiplicité de variables, des relations structurellement complexes et des échantillons de taille restreinte.

Pour répondre à la question posée, nous commençons dans la première section par présenter les fondements théoriques biais cognitifs et des facteurs socioculturels. La deuxième section examine les spécificités du contexte bancaire tunisien. La troisième section expose la méthodologie et le modèle PLS-SEM retenu. La quatrième section présente les résultats empiriques. La cinquième partie analyse les résultats et leurs implications managériales et mène une analyse comparative avec la théorie et les résultats d'autres travaux.

1. Cadre théorique : finance comportementale et déterminants socioculturels

Dans un premier temps, notre analyse s'attache à explorer les biais cognitifs qui altèrent la rationalité des décisions financières. Dans un premier temps, notre étude examine comment certains biais cognitifs influencent et perturbent la logique des décisions prises en matière de finance. Nous poursuivons en mettant en lumière l'influence déterminante des facteurs socioculturels. Enfin, nous articulons ces dimensions autour des fondements théoriques multidisciplinaires, afin de proposer un cadre d'analyse intégré.

1.1. Biais cognitifs et décisions financières bancaires

Les recherches les plus récentes soulignent que le comportement individuel exerce une influence marquée sur la manière dont les décisions financières sont prises. Ainsi, dans le secteur bancaire, les choix opérés ne reposent pas exclusivement sur la logique ou des calculs mathématiques, mais sont également façonnés par des facteurs psychologiques et émotionnel. Les réactions émotionnelles et les habitudes personnelles influencent la façon dont les banquiers allouent le crédit ou choisissent les stratégies de gestion (Alaoui, et al., 2024). Ce

sont des individus influencés par leurs émotions, ce qui les rend vulnérables à de nombreux biais logiques, notamment dans leurs interactions (Thaler, 2016).

Parmi les principaux biais, la *surconfiance* conduit de nombreux banquiers et investisseurs à surestimer leur capacité à anticiper ou contrôler les risques. De ce fait, ils ont tendance à prendre des décisions excessivement optimistes qui peuvent amplifier la vulnérabilité du système financier. Ceci a été observé avant la crise de 2008 (Griffin & Tversky, 1992). Beaucoup de professionnels surestiment leurs capacités à anticiper ou à contrôler les aléas financiers. Cette illusion peut les pousser à distribuer trop facilement des crédits et prendre plus de risques. Ils croient donc à l'exactitude de leurs propres évaluations et ignorent celles de ses concurrents (Ranjan, 2025). L'excès d'optimisme a mené à des risques dangereux.

Sur un autre plan, *l'aversion à la perte* dépend de l'humeur du moment de l'investisseur (Wright & Tropp 1999). La perception du risque et l'attitude face aux pertes, les pousse à privilégier les options sûres, accentuant la prudence surtout en période de crise.

Concernant, *le biais d'ancrage*, il se manifeste lorsque des décideurs s'appuient trop fortement sur des données anciennes ou des références historiques. Autrement dit, ils fondent leurs jugements sur la première donnée reçue. Ce qui peut ralentir l'adaptation stratégique face à des changements de contexte (Oechssler et al., 2009).

Au final, un autre biais est qualifié de *comportement grégaire et mimétisme*. C'est le suivi partisan, initialement établi par Keynes en 1936. Il s'agit d'une tendance à imiter les décisions des leaders ou du groupe. Ce qui peut entraîner des réactions collectives irrationnelles, la formation de bulles spéculatives ou l'amplification de paniques en cas de choc exogène.

Pour un banquier, il est important d'étudier et de former sur ces biais afin de limiter les mauvaises décisions financières (Karakurum-Ozdemir et al., 2019). D'ailleurs, la finance comportementale ouvre la voie à une interrogation plus large sur la responsabilité des banquiers dans la prévention et le déclenchement des crises. Ainsi, une approche intégrant les dimensions psychologiques et émotionnelles dans l'analyse bancaire offre une lecture plus riche et réaliste. Les établissements bancaires ont progressivement adapté leurs pratiques. Des outils de contrôle interne ont été développés qui intègrent l'identification et l'analyse des décisions passées. Parallèlement, des formations spécifiques sont proposées aux décideurs afin de leur apprendre à utiliser des techniques d'incitation comportementale pour améliorer l'objectivité des décisions. La promotion des comités de crédit et la diversité au sein des équipes de gestion des risques, ont été instaurées. Il s'agit de réduire l'effet groupe et l'excès de confiance individuelle. Les managers et les investisseurs doivent fournir un effort afin d'intégrer l'analyse

des biais dans la culture d'entreprise (Baker & Ricciardi, 2014).

1.2. Variables socioculturelles et comportements financiers bancaires

1.2.1. Les variables socioculturelles

La finance comportementale s'est d'abord concentrée sur l'analyse des biais cognitifs et émotionnels pour expliquer les décisions financières individuelles. L'intégration de dimensions structurelles et socio-culturelles, comme la culture familiale, les habitudes d'épargne et la gestion financière personnelle, représente un progrès théorique important.

La culture familiale façonne profondément les attitudes envers le risque, la pérennité et la gouvernance patrimoniale. La littérature sur la *stewardship theory* et l'entreprise familiale mettent en avant le rôle du patrimoine familial et la transmission intergénérationnelle dans les processus décisionnels bancaires observés (Miller & Le Breton-Miller, 2006 ; Mzid & Mezghani, 2010),

Les habitudes d'épargne, quant à elles, s'inscrivent dans la théorie des routines organisationnelles. Cette théorie explique la préférence pour la stabilité et la sécurité, ainsi que l'aversion structurelle au risque dans les stratégies collectives.

La gestion financière, enfin, renvoie aux capacités organisationnelles de planification, de contrôle et d'anticipation, rejoignant les principes du management stratégique et de la théorie de l'intendance (Lusardi & Mitchell, 2014).

L'articulation de ces différentes dimensions permet ainsi d'ancrer notre analyse dans une perspective pluridisciplinaire. Les modèles institutionnels et les théories organisationnelles enrichissent l'analyse en contexte émergent.

1.2.2. L'intégration des variables socioculturelles dans les décisions bancaires

L'intégration de variables socioculturelles transforme l'approche décisionnelle des banques. Primo, la Gestion du risque de crédit, les indicateurs socio-culturels aident à mieux évaluer la stabilité financière des clients. Une culture familiale orientée vers la prudence patrimoniale ou des habitudes d'épargne régulières réduisent le risque de défaut (DiMaggio & Powell, 1983). Secundo, la Segmentation et personnalisation de l'offre, les banques adaptent leurs produits en fonction du capital éducatif et des compétences financières des clients. Tertio, la fidélisation et éducation financière, afin de renforcer l'autonomie des clients et leur loyauté (Barberis & Thaler, 2003). Quarto, la Prévention des risques comportementaux, en identifiant les routines socio-économiques, les banques peuvent anticiper les comportements à risque et sécuriser tant le client que le portefeuille institutionnel (Teece, 2016).

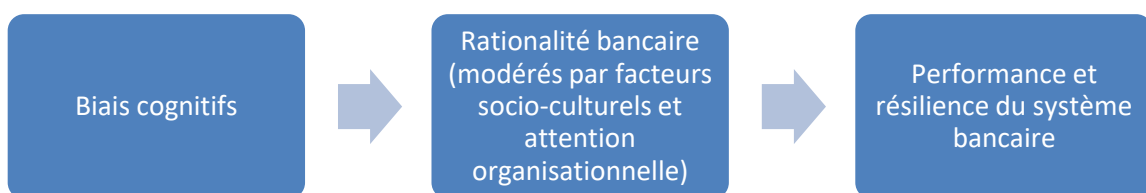
En somme, cette approche lie la finance comportementale à la sociologie et à la théorie des

organisations. Elle permet une meilleure lecture des réalités socio-culturelles.

1.3. Fondements théoriques multidisciplinaires

La compréhension des décisions financières bancaires ne saurait se limiter à la seule identification des biais cognitifs et comportementaux. Elle exige un ancrage dans les grands cadres théoriques explicatifs du management stratégique. Quatre théories issues du management stratégique enrichissent ce champ d'étude. D'abord la Behavioral Agency Theory (BAT), en intégrant la psychologie comportementale. , elle montre que le comportement des dirigeants est influencé par l'aversion à la perte et leur perception des incitations. Ensuite, l'Attention-Based View (ABV), elle conçoit l'attention comme ressource stratégique qui oriente les décisions, en fonction des contraintes organisationnelles et environnementales. Par contre l'Upper Echelons Theory (UET) souligne que les caractéristiques personnelles et professionnelles des dirigeants façonnent les orientations stratégiques de l'entreprise. Enfin la Cognitive Fit Theory (CFT) insiste sur l'importance de l'adéquation entre la structure cognitive des décideurs et la forme de présentation des informations pour la qualité des décisions.

Ces théories convergent autour de la rationalité limitée (Simon, 1957) et de l'importance des processus cognitifs, émotionnels et sociaux dans la formation des stratégies. Certes, chacun comporte des limites, leur complémentarité offre néanmoins une base solide pour appréhender les décisions financières bancaires dans leur complexité réelle dans un système bancaire fragile. Au bout du compte, le modèle théorique retenu articule les biais cognitifs, les variables socio-culturelles et les caractéristiques des décideurs, en posant leurs influences directes et médiatrices sur la rationalité bancaire. Le schéma ci-dessous synthétise le modèle :



Ce cadrage théorique multidimensionnel dépasse l'approche strictement individuelle des biais, et replace la décision bancaire dans une perspective intégrée.

2. Spécificités Tunisiennes et enjeux institutionnels

2.1. Finance comportementale et décisions bancaires dans les PED

Les décisions bancaires dans les PED sont encore plus soumises à l'influence de facteurs psychologiques, de biais cognitifs et de contextes socio-culturels spécifiques (De Bondt et al., 2008 ; Griffin et al., 2003; Olubunmi & Olalekan, 2021). L'ancrage social, culturel et familial est déterminant. Les décideurs financiers expriment le plus souvent une aversion marquée au

risque, privilégiant les placements immobiliers et les investissements tangibles. En parallèle, ils s'appuient largement sur leurs réseaux familiaux ou personnels pour guider leurs choix (De Bondt et al., 2008). Ce choix est une couverture contre le risque dans un cadre marqué par une faible protection juridique et une absence d'outils bancaires modernes. Ces comportements illustrent l'influence centrale des institutions informelles et du capital social sur les décisions bancaires (Griffin & Tversky, 1992 ; Boubakri et al., 2012). En période de crise, les investisseurs de ces pays privilégient les solutions collectives et familiales, évitant toute complexité individuelle (Olubunmi & Olalekan, 2021). Certains travaux ont même analysé l'effet des sentiments des investisseurs (optimistes ou pessimistes) sur les marchés émergents et leurs impacts sur les rendements de certains secteurs (Białkowski, & Wiśniewski, 2021).

Dans une large mesure, la culture financière demeure limitée dans les PED. Ce qui expose les décisions financières aux rumeurs, comportements mimétiques et effets de contagion émotionnelle, en particulier lors des instabilités politiques et économiques. L'essor des technologies numériques a amélioré relativement l'inclusion et la formation financières, mais a aussi accéléré la diffusion de rumeurs et la volatilité spéculative (Boubakri et al., 2012). Pour limiter ces effets, les programmes d'éducation à la finance comportementale sont très importants. Ils peuvent élever la qualité des décisions individuelles et collectives et limiter l'impulsivité, notamment en période de crise (Olubunmi & Olalekan, 2021).

Au final, l'analyse comportementale bancaire dans les PED exige d'intégrer la dimension institutionnelle, sociale et culturelle propre à chaque cadre local prenant en compte les spécificités des facteurs sociaux, politiques et culturels.

2.2. Un secteur bancaire tunisien fragile

Le système bancaire tunisien présente depuis plusieurs années une fragilité structurelle persistante. Une étude a été réalisée par Maxula Bourse en 2019 a montré que l'ensemble des banques sont vulnérables et ont été très affectées par la conjoncture morose qui a caractérisé l'environnement depuis 2011. Une crise de confiance s'est installée auprès du public et s'est traduite par une réduction des dépôts, une hausse de la liquidité en dehors du secteur bancaire et une augmentation de l'insécurité sur les marchés. La fragilité du secteur s'explique aussi par la faible intermédiation (crédit/PIB autour de 60 %), la prédominance du crédit à court terme, et la marginalisation du marché financier non bancaire. Ajouté à cela, les banques publiques passent souvent par des difficultés financières. Elles se sont retrouvées fragilisées par des créances douteuses massives, 20 % des engagements bancaires (BCT 2020) et une gouvernance défailante. S'ajoute à cela, la Banque centrale BCT impose des taux limites dans un marché

bancaire supposé libre. Ce non-respect des règles de jeu du marché a conduit à des tarifs exorbitants des services bancaires.

Sur un autre plan, on note d'autres faiblesses. D'abord, une diffusion inégale du réseau bancaire sur le territoire. Ensuite, une part importante de la population tunisienne reste exclue des services bancaires formels. Le taux de bancarisation effectif demeure faible, à peine 32 % de la population détenait un compte bancaire en 2020, avec des disparités géographiques importantes au détriment des régions de l'intérieur (Amari & Anis, 2021). Ce déficit d'inclusion favorise le maintien et le développement du secteur informel. En Tunisie, environ 1,6 million de personnes travaillent dans le secteur informel, soit près de 44,8 % de la population active occupée (INS 2025). Ce taux élevé reflète la persistance de l'exclusion financière.

2.2.1. Illustrations concrètes des biais comportementaux et sociaux culturels dans le contexte bancaire tunisien

Dans le contexte tunisien, les biais comportementaux affectent de manière tangible le comportement des investisseurs et des banquiers. La réussite des performances bancaires repose sur la satisfaction de l'ensemble des acteurs de l'établissement (Mbam & Djouda Djiako, 2022). L'essor des technologies financières a un impact positif sur les comportements financiers en Tunisie. Or, l'usage massif des réseaux sociaux a renforcé d'autres biais, tels que le comportement grégaire et l'imitation collective (Benartzi & Thaler, 2007).

Les biais psychologiques classiques restent profondément enracinés. L'excès de confiance se manifeste chez les utilisateurs de plateformes numériques. La surconfiance des gestionnaires de crédit, a eu pour conséquence une prise de risque accrue. A ce biais de surconfiance s'ajoute l'aversion aux pertes qui amène les décideurs à retarder la vente des actifs en période de crise, conformément à la théorie des perspectives. Il y a aussi, l'effet d'ancrage, où les gestionnaires continuent de raisonner selon des référentiels passés jugés rassurants. Le mimétisme est un autre exemple, dès qu'une banque leader modifie ses critères ou pratiques, la plupart des établissements concurrents imitent rapidement cette stratégie. Ils génèrent ainsi des phases de boom du crédit suivies de resserrements brutaux. D'ailleurs, la faible culture de gestion du risque, l'ancrage et le mimétisme, expliquent le taux de créances douteuses tunisien de 14 %, largement supérieur à la moyenne régionale (Maroc, Jordanie 7 % ; standard international 7 %). Sur un autre plan, des analyses empiriques réalisées sur le contexte tunisien qu'il y a une corrélation entre la surconfiance et le mimétisme d'un côté et la réaction face aux risques (Belanes & Hachana, 2010).

Du point de vue socioculturel, les réseaux familiaux et professionnels demeurent une source centrale de confiance et d'orientation dans la prise de décision. Si les critères stratégiques gagnent du terrain dans les décisions financières, ils sont souvent perçus sous l'angle collectif des usages et coutumes locales, plus que comme une conviction stratégique individuelle (Petter Amdam, et al., 2007). L'éducation financière progresse grâce à l'inclusion de modules de finance comportementale dans les cursus universitaires. S'ajoute à cela, l'influence des médias sociaux et le rôle amplificateur des rumeurs, en particulier durant les périodes de forte incertitude politique ou économique (Siganos, et al., 2017).

2.2.2. Biais cognitifs et socio-culturels et interactions MPME–Banques

La littérature récente met en évidence que les dirigeants des Micro, petites et moyennes entreprises (MPME) privilégient des décisions financières prudentes. Ils optent pour de petits investissements dans des activités maîtrisées (Griffin & Tversky, 1992). Parallèlement, on constate une forte propension à l'autofinancement, aux crédits familiaux et une faible tendance au crédit bancaire. En Tunisie, l'enquête menée auprès de dirigeants de MPME réalisée par Aasri et Benayad (2021) confirment que les biais les plus répandus sont la surconfiance, l'optimisme démesuré, l'aversion à la perte et le mimétisme. Plus de 60 % des dirigeants de MPME décident d'investir en fonction de leurs instincts, de leurs sentiments personnels et de leurs expériences individuelles (surconfiance). Plus de 70 % des dirigeants interrogés disent privilégier l'autofinancement pour ne pas perdre le contrôle ou prendre des risques liés à l'endettement bancaire (aversion à la perte). De même, le mimétisme reste courant, les deux tiers des dirigeants affirment qu'ils sont prêt à investir dans un projet sans planification détaillée, en se fiant à son ressenti ou à l'imitation des pairs.

Au bout du compte, comprendre ces biais fait partie de la solution afin d'améliorer les services bancaires et la résilience des MPME tunisiennes dans un environnement instable.

2.2.3. Biais cognitifs et socio-culturels et interactions Entreprises familiales –Banques

Les caractéristiques de ces entreprises sont le conservatisme et une forte orientation patrimoniale (Chrisman & Patel, 2012 ; Kotlar & De Masis, 2013). Deux courants dominant la littérature, l'un valorise la résilience et l'indépendance financière par prudence, l'autre pointe les risques d'un excès de sécurité, de discrétion et d'aversion au risque. Reste que certains travaux récents notent que ce conservatisme n'empêche pas la rentabilité ni la capacité à maintenir la liquidité en période de crise (Nidazzi & Hourmat Allah, 2024).

Les entreprises familiales en Tunisie représentent environ 84 à 95 % du tissu entrepreneurial tunisien et constituent un pilier majeur de l'économie du pays. Leurs décisions financières

restent conditionnées par la centralité des relations familiales, l'histoire de l'entreprise et la recherche de stabilité (Hiebl, 2012). Les chefs des entreprises familiales se distinguent par une très forte centralisation du pouvoir des fondateurs du projet ou des frères aînés. Ces derniers contrôlent la majeure partie des choix stratégiques. L'investisseur privilégie les secteurs traditionnels et la transmission du patrimoine, avec une préférence marquée pour l'autofinancement. Selon une étude, plus de 70 % des chefs d'entreprises familiales interrogés privilégient ce mode de financement, de peur de perte de contrôle ou d'intrusion extérieure (Aasri & Benayad, 2021). Cette quête d'autonomie se traduit par une faible ouverture au financement bancaire ou aux partenariats étrangers. D'ailleurs, les héritiers reproduisent les schémas organisationnels du fondateur. S'ajoute à cela, le fait que les conflits familiaux lors de successions complexifient la gouvernance et fragilisent la pérennité du projet familial. Sur un autre plan, la jeune génération tend à s'ouvrir à l'innovation et à la prise de risques, tandis que les fondateurs privilégient la continuité et la prudence, illustrant une dynamique intergénérationnelle mouvante (Hirigoyen, 2008).

2.2.4. Biais cognitifs et socio-culturels dans l'adoption de la finance islamique

L'analyse de la finance islamique s'inscrit pleinement dans la problématique centrale de notre étude. La finance islamique, en tant que composante structurante du paysage financier tunisien, offre un terrain d'observation privilégié pour analyser comment les logiques éthiques, religieuses et culturelles interagissent avec les biais décisionnels classiques. L'analyse de la finance islamique illustre la diversité des réponses institutionnelles face aux risques d'irrationalité et aux spécificités du comportement bancaire local. A ce titre, la finance islamique repose sur une règle principale inspirée du droit islamique l'interdiction du « Riba ». Sur le terrain, la finance islamique en Tunisie connaît une croissance notable mais limitée. Elle ne représente désormais qu'entre 7% et 8% du marché bancaire sur les principaux indicateurs (BCT 2025). On constate dans plusieurs études que la perception et l'adoption des produits islamiques chez les clients et les professionnels sont fortement conditionnées par des facteurs psychologiques, culturels et sociodémographiques. La préférence pour des pratiques financières perçues comme éthiques et rassurantes s'accompagne souvent d'un effet d'ancrage sur la tradition, d'une aversion à la perte et d'un mimétisme limité. Les institutions financières islamiques attirent particulièrement les investisseurs traditionnels, surtout dans les gouvernorats et zones rurales, qui recherchent non seulement la protection contre le paiement d'intérêts (Riba) mais aussi une moindre exposition aux risques des produits bancaires (Benartzi, 2001). La finance islamique et la finance comportementale cherchent à mieux intégrer les facteurs

sociaux et moraux, à encourager les comportements éthiques et à allouer plus équitable des ressources dans l'économie. Ils considèrent que la religiosité modère les comportements opportunistes des dirigeants d'entreprises et des banquiers (Ngagne & Dankoco 2025).

2.3. Hypothèses de recherche

À la lumière des cadres théoriques mobilisés précédemment et des résultats issus de la littérature, nous formulons les hypothèses qui seront testées à l'aide du modèle PLS-SEM. Ces hypothèses traduisent les relations attendues entre les biais cognitifs, les variables socioculturelles et les décisions bancaires selon les trois dimensions étudiées : l'investissement (allocation du capital, octroi de crédits, gestion de portefeuilles), le financement (choix entre ressources internes et externes, dette ou fonds propres) et la politique de dividendes (part des bénéfices distribuée ou réinvestie).

Hypothèse 1. Impact sur les décisions d'investissement Y_1 : Les biais cognitifs et variables socioculturelles exercent des effets directs, indirects (médiateurs) et modérateurs au niveau de décision d'investissement. Les sous-hypothèses testent notamment l'effet de la culture des idées entrepreneuriales, du comportement financier, des connaissances et de l'éducation financière, de la gestion financière sur l'amélioration des décisions d'investissement (impact direct ou via des relations de médiation/modération).

Hypothèse 2. Impact sur les décisions de financement Y_2 : L'étude formule qu'il y a une influence significative des biais et variables socioculturelles sur les décisions de financement notamment à travers la culture freelance, les habitudes d'épargne, l'excès de confiance et des effets de médiation par les connaissances, la gestion, la culture des idées entrepreneuriales ou l'éducation financière.

Hypothèse 3. Impact sur les décisions de distribution de dividendes Y_3 : L'impact des biais cognitifs et des facteurs socio-culturels est aussi posée sur les décisions de distribution de dividendes. Les sous-hypothèses abordent le rôle de la culture familiale, de la culture freelance, de la gestion et de l'éducation financière, des connaissances et de la culture entrepreneuriale.

Hypothèse 4. Rôle des variables sociodémographiques : l'étude prévoit que le genre, l'âge, l'ancienneté et la qualification académique ont un effet direct sur l'amélioration des décisions financières bancaires.

Chaque hypothèse est logiquement issue de ce modèle, illustrant concrètement comment les biais cognitifs sont influencés par le contexte socioculturel et l'histoire et le profil des décideurs. Ainsi, l'intégration de la théorie institutionnelle dans notre cadre conceptuel permet de comprendre comment les structures sociales, culturelles et organisationnelles influencent la

rationalité décisionnelle. Le modèle PLS-SEM est un outil pertinent pour valider l'impact des mécanismes psychologiques et institutionnels sur la qualité des décisions bancaires dans un contexte émergent.

3. Méthodologie et construction du modèle

3.1. Population, échantillonnage et protocole méthodologique

Population, échantillonnage

Le tableau suivant donne le profil descriptif de l'échantillon :

Tableau N°1 : Profil descriptif de l'échantillon (annexe 2)

T	Caractéristiques des répondants	Groupe cible	Nombre de répétitions	pourcentage %
1	Genre	Homme	200	61%
		Femme	127	39%
2	Âge	Moins de 31 ans	50	15,50%
		31-40 ans	102	31%
		41-50 ans	100	30,50%
		51 ans et plus	75	23%
3	Ancienneté dans l'emploi actuel	1 à 5 ans	30	9%
		6-10 ans	39	12%
		11-15 ans	75	23%
		16-20 ans	73	22,50%
		21-25 ans	70	21,50%
		26 ans et plus	40	12%
4	Niveau d'étude	Bac et moins	44	13,50%
		Tech. Sup	163	49,80%
		Maitrise/Licence	100	30,50%
		Troisième cycle	20	6.2%

Source : enquête terrain, 2024

Protocole méthodologique

Les axes du questionnaire de l'enquête terrain ont été identifiés :

- **Comportements financiers (9 constructs) : 9 variables indépendantes**

Habitudes d'épargne X_1 (10 items), culture du freelance X_2 (10 items), Culture des idées entrepreneuriales X_3 (10 items), culture familiale X_4 (10 items), Comportement financier X_5 (15 items), Littératie financière X_6 (7 items), Éducation financière X_7 (7 items), Gestion financière X_8 (10 items), Excès de confiance X_9 (7 items).

Cet axe est divisé en deux dimensions : Culture financière (X_1 , X_2 , X_3 , X_4) et comportement financier (X_5 , X_6 , X_7 , X_8 , X_9).

- **Décisions financières (3 constructs) : 3 variables dépendantes**

Décisions d'investissement Y_1 (15 items), Décisions de financement Y_2 (15 items) et les décisions de distribution de dividendes Y_3 (15 items).

- **Dimensions sociodémographiques (4 constructs) : 4 Variables de contrôle**

Âge, Genre, Ancienneté dans l'emploi actuel et niveau d'études.

Tableau 2 : Variables principales et dimensions comportementales

Catégorie	Variables	Attentes théoriques
Culture et comportements	Habitudes d'épargne X1, culture du freelance X2, Culture des idées entrepreneuriales X3, culture familiale X4, Comportement financier X5	Effet positif attendu
Connaissances financières	Littératie X6, éducation X7, gestion financière X8	Effet positif attendu
Biais cognitifs	Excès de confiance X9	Effet négatif attendu
Décisions bancaires	investissement Y1, Financement Y2, distribution de dividendes bénéfiques Y3	Dépendantes

Méthodes d'analyse statistique,

Source : l'auteur

Le tableau suivant synthétise la méthodologie adoptée :

Tableau N°3 : Synthèse méthodologique

Étape/Aspect	Description détaillée	Références/Indicateurs
Sources de données	Questionnaire structuré administré sur le terrain ; données primaires et secondaires	Enquête terrain, pilotage SmartPLS & SPSS
Techniques statistiques et économétriques	Statistiques descriptives (moyenne, écart type, fréquences), tests t, alpha de Cronbach, composite reliability, validité convergente/discriminante (AVE, HTMT), analyse factorielle confirmatoire, régression multiple, VIF, modélisation PLS-SEM (SmartPLS 4), analyse de médiation/modération	SPSS pour descriptif, SmartPLS pour PLS-SEM
Logiciels mobilisés	SmartPLS 4 pour modélisation PLS-SEM SPSS pour analyses descriptives et fiabilité, STATA pour certains tableaux descriptifs	Analyse des données et production des tests
Symboles	x -> / Par intermédiaire -> -> * Modéré par	

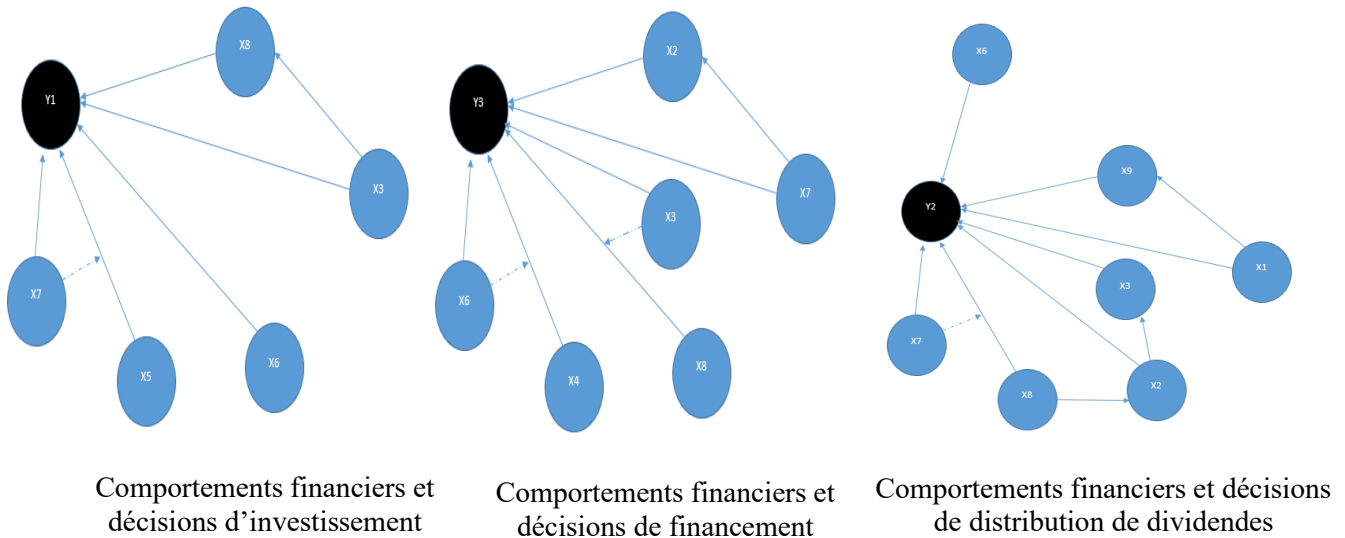
Source : l'auteur

3.2. Analyse PLS-SEM

3.2.1. Justification du choix du modèle

La collecte des données a été guidée par les dimensions prévues dans le schéma conceptuel. Chaque biais cognitif et chaque variable socio-culturelle a été opérationnalisée par des items spécifiques. Ce lien entre théorie et mesure garantit que les hypothèses sont réellement testées par rapport aux relations prévues dans le cadre conceptuel. L'approche PLS-SEM a été choisie précisément parce qu'elle permet de modéliser et d'estimer des relations directes, indirectes et modératrices entre ensembles de variables latentes, conformément à l'approche théorique retenue. Cette méthode est axée sur la variance et permet de modéliser des relations complexes entre plusieurs variables latentes avec un échantillon réduit ou de données non normales.

Trois représentations ont été choisies et voici les représentations graphiques des modèles PLS-SEM :

Figure N°1 : Représentations graphiques des modèles PLS-SEM


3.2.2. Validité convergente et discriminatoire (AVE, HTMT) et Analyse de la validité (Alpha, rho_A),

Pour vérifier la fiabilité, la validité convergente et discriminante des échelles multi-items (via les charges factorielles, AVE, alpha de Cronbach, etc.), une analyse factorielle a été réalisée pour déterminer quels indicateurs seront utilisés pour évaluer les modèles de mesure, le type d'analyse qui sera mené et la manière dont les résultats du modèle seront présentés.

La fiabilité des variables de cette étude est évaluée afin de déterminer la cohérence de chaque item avec les autres items appartenant à la même variable. En raison de faibles charges externes (charges extérieures moins de 0,7), certains éléments sont supprimés après le premier tour de l'algorithme. L'analyse est répétée après suppression de ces éléments. Toutes les charges externes sont satisfaisantes et significatives ($p < 0,05$). De plus, les valeurs alpha de Cronbach et rho A sont toutes supérieures au seuil de 0,7. Par conséquent, les résultats confirment la disponibilité de Normes Fiabilité (Hair et al. 2020). Le tableau 4 présente les valeurs alpha de Cronbach α et rho_A (ρ_A).

Tableau 4. Fiabilité et validité convergente des variables

Variables	Moyenne	écart type	Nombre Éléments	HTMT	alpha de Cronbach α	rho_A ρ_A	AVE
X ₁	3 569	1 039	7	0,724-0,764	0,868	0,869	0,558
X ₂	3 499	1 088	4	0,710-0,865	0,823-0,838	0,827-0,844	0,653-0,607
X ₃	3 465	1 085	8	0,712-0,811	0,887	0,888-0,889	0,560
X ₄	3 546	1 045	6	0,704-0,857	0,860	0,866	0,592
X ₅	3 572	1 029	4	0,748-0,830	0,789	0,795	0,612

X ₆	3 450	1 144	6	0,753-0,825	0,873	0,875-0,876	0,611
X ₇	3 483	1 093	6	0,716-0,836	0,862	0,864-0,865	0,592-0,593
X ₈	3 501	1 048	6	0,705-0,821	0,843	0,845-0,847	0,561-0,562
X ₉	3 606	0,978	4	0,771-0,804	0,800	0,801	0,625
Y ₁	3 515	1 102	7	0,732-0,835	0,882	0,884	0,586
Y ₂	3 477	1 079	9	0,701-0,809	0,896	0,897	0,546
Y ₃	3 582	1 019	8	0,701-0,815	0,922	0,929	0,482

Source : Préparé par l'auteur en utilisant SmartPLS 4

La validité convergente est évaluée pour vérifier si l'AVE pour toutes les variables est supérieure à 0,5. Le tableau 4 présente les valeurs AVE pour toutes les variables, qui démontrent une fiabilité et une validité convergente satisfaisantes. De plus, conformément à Podsakoff et al. (2003), les résultats révèlent que la CMV ne pose pas de problème dans cette étude, car le premier facteur représente moins de 50 % de la variance totale.

Enfin, la validité discriminante concerne l'analyse du rapport de Hétérotrait-Monotrait HTMT (Hair et al. 2020). La Valeur de HTMT est inférieure à 0,85 et statistiquement différent de 1 et donc selon Hair et al. (2017), les résultats nous permettent de conclure qu'il a été prouvé pour la validité Discriminatoire.

3.2.3. Évaluation des modèles structurels

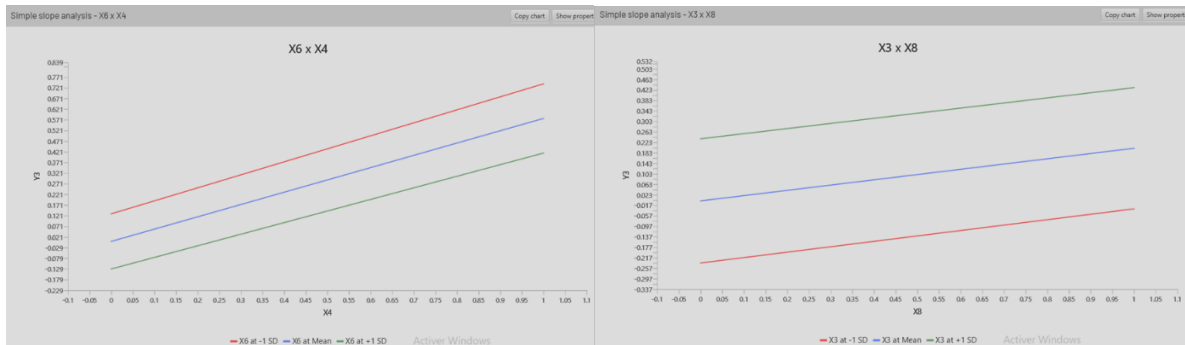
Étant donné la division de la variable dépendante Y₁, Y₂ et Y₃ d'une part et la multiplicité des sous-hypothèses (de H_{1.1} à H_{3.10}) d'autre part, trois modèles structurels ont été mis en œuvre par PLS-SEM. Cette technique est utilisée avec SmartPLS 4 pour tester des modèles de mesure et structurels. Elle convient également pour tester un modèle de recherche incluant les effets directs des variables indépendantes et les effets indirects via des variables médiatrices, ainsi que les effets modérateurs via d'autres variables, en plus des variables mesurées à l'aide d'échelles multi-items (Hair et al., 2020).

La qualité du modèle structurel est évaluée à l'aide du coefficient de détermination (la valeur de R²) pour les variables dépendantes, qui devrait dépasser 10 % (Hair et al., 2020). Les valeurs de R² sont significatives pour toutes les hypothèses. De plus, les valeurs de VIF pour les variables indépendantes également inférieur à 3, indiquant la multicolinéarité n'est pas un problème dans cette étude (Hair et al., 2020).

Enfin, le système proposé par SmartPLS 4 est une méthodologie permettant de mesurer l'effet modérateur de certaines variables. Cet effet est testé à deux niveaux. Premièrement, le pouvoir explicatif d'un modèle peut être évalué en comparant le ratio R² sans effet modérateur au ratio R² du modèle avec effet modérateur, selon la formule recommandée par Cohen (1988). Deuxièmement, en comparant l'effet de ($\hat{\beta}$) la même variable avant et après la modification.

SmartPLS 4 permet de tester cet effet en dessinant : tracés de pente simples

Figure 2. Tracés de pente simples



Source : L'auteur

4. Résultats empiriques, interprétation et validation des Hypothèses

4.1. Décisions d'investissement

Tableau 5. Résultats du modèle structurel 1 (décisions d'investissement comme variable dépendante)

Hypothèses	variable dépendante	variable indépendante	$\hat{\beta}$	R ²	Résultat de l'hypothèse
H _{1.1}	Y ₁	X ₃	0,807***	0,652	Soutenu
H _{1.2}		X ₃	0,071***	0,985	Soutenu
H _{1.3}		X ₃ / X ₈	0,071***		Soutenu
H _{1.4}		X ₅	0,260***		Soutenu
H _{1.5}		X ₅ * X ₇	0,017***		Soutenu
H _{1.6}		X ₆	0,921***		Soutenu
H _{1.7}		X ₇	0,298***		Soutenu
H _{1.8}		X ₈	0,088***		Soutenu

Source : Préparé par l'auteur en utilisant SmartPLS 4

- La Culture des idées entrepreneuriales X₃ exerce un impact positif (coefficient = 0,071, R² = 0,985, p < 0,05), tout comme le comportement financier X₅ (coefficient = 0,260) et l'éducation financière X₇ (coefficient = 0,298).
- La Littératie financière X₆ affichent un effet positif très significatif sur l'investissement Y₁ (coefficient = 0,921), de même que la gestion financière X₈ (coefficient = 0,088, tous p < 0,05).
- L'éducation financière X₇ module l'effet du comportement financier (effet modérateur négatif confirmé, coefficient = 0,017).
- En revanche, la gestion financière X₈ ne démontre pas de rôle médiateur reconnu entre la culture des idées entrepreneuriales X₃ et les décisions d'investissement.

Hypothèses : H_{1.1} à H_{1.8} : toutes validées sur la base des coefficients et des niveaux de significativité reportés

4.2. Décisions de financement

Tableau 6. Résultats du modèle structurel (Les décisions de financement comme variable dépendante)

Hypothèses	variable dépendante	variable indépendante	$\hat{\beta}$	R ²	Résultat de l'hypothèse
H _{2.1}	X ₃	X ₂	0,835***	0,697	Soutenu
H _{2.2}	X ₈	X ₂	0,796***	0,634	Soutenu
H _{2.3}	X ₉	X ₁	0,950***	0,902	Soutenu
H _{2.4}	Y ₂	X ₁	0,805***	0,652	Soutenu
H _{2.5}		X ₁ / X ₉	-0,482***		Soutenu
H _{2.6}		X ₂	-0,003		Non soutenu
H _{2.7}		X ₂ / X ₃	-0,007*		Soutenu
H _{2.8}		X ₂ / X ₈	0,004		Non soutenu
H _{2.9}		X ₃	-0,009*		Non soutenu
H _{2.10}		X ₆	0,002		Non soutenu
H _{2.11}		X ₆ * X ₇	0,001**		Soutenu
H _{2.12}		X ₇	0,709***		Soutenu
H _{2.13}		X ₈	0,005		Non soutenu
H _{2.14}		X ₄	-0,508***		Soutenu

Source : Préparé par l'auteur en utilisant SmartPLS 4

- Les habitudes d'épargne X₁ ont le coefficient le plus élevé en impact direct sur les décisions de financement (coefficient = 0,950, R² = 0,902, p < 0,05).
- Culture des idées entrepreneuriale X₃ : effet négatif (coefficient = -0,009) ou insignifiant.
- L'éducation financière X₇ (coefficient = 0,709, p < 0,05) est positifs pour améliorer les décisions de financement.
- L'excès de confiance X₉ agit comme un biais défavorable (coefficient = -0,508), notamment en transformant l'effet positif de l'épargne en un effet négatif par médiation (coefficient médiateur = -0,482, p < 0,05).
- Effet faible ou non significatif de la gestion financière X₈ (coefficient = 0,005) et culture freelance X₂ (coefficient = -0,003).

Hypothèses

- H_{2.1}, H_{2.2}, H_{2.3}, H_{2.4}, H_{2.5}, H_{2.12}, H_{2.13}, H_{2.14} : confirmées.
- H_{2.6}, H_{2.10} : rejetées (non significatives).
- H_{2.7} et H_{2.8} : partiellement confirmées (les liens intermédiaires sont significatifs mais la transmission complète vers Y₂ varie selon l'itinéraire).

4.3. Décisions de distribution de dividendes

Tableau 7. Résultats du modèle structurel 3 (décisions de distribution de dividendes comme variable dépendante)

Hypothèses	variable dépendante	variable indépendante	$\hat{\beta}$	R ²	Résultat de l'hypothèse
H _{3,1}	X ₁	X ₇	0,807***	0,652	Soutenu
H _{3,2}	Y ₃	X ₂	0,102	0,951	Non soutenu
H _{3,3}		X ₃	0,237		Non soutenu
H _{3,4}		X ₄	0,577***		Soutenu
H _{3,5}		X ₄ * X ₆	-0,033		Non soutenu
H _{3,6}		X ₆	-0,129		Non soutenu
H _{3,7}		X ₇	0,083		Non soutenu
H _{3,8}		X ₇ * X ₂	0,083		Non soutenu
H _{3,9}		X ₈	0,201***		Soutenu
H _{3,10}		X ₈ * X ₃	-0,006		Non soutenu

Source : Préparé par l'auteur en utilisant SmartPLS 4

La culture familiale X₄ a un effet positif significatif (coefficient = 0,577, R² = 0,951, p < 0,05).

- La gestion financière X₈ pèse positivement (coefficient = 0,201).
- L'ensemble des autres variables, culture freelance X₂, Littératie X₆, éducation financière X₇, culture des idées entrepreneuriales X₂, montrent des effets très faibles et souvent non significatifs (ex : Littératie X₆, coefficient = -0,129).
- L'ancienneté a un impact positif sur la distribution de dividendes (p < 0,05).

Hypothèses

- H_{3,1}, H_{3,2} (si H_{3,2} concernait X₂ → Y₃ selon les hypothèses initiales) et H_{3,4}, H_{3,9} : confirmées.
- H_{3,3}, H_{3,6}, H_{3,7}, H_{3,8} : rejetées pour absence d'effet direct ou d'intermédiation significative sur les schémas fournis.
- H_{3,10} : partiellement confirmée (médiation X₈ → X₃ → Y₃ reportée).

5. Discussion et apport théorique

Dans cette partie nous procédons à une interprétation et discussion des résultats de l'étude sur l'impact des biais cognitifs et socio-culturels sur les décisions financières bancaires.

5.1. Robustesse statistique et validation des résultats

La crédibilité des résultats empiriques obtenus repose sur une vérification rigoureuse de la robustesse statistique du modèle PLS-SEM mobilisé dans cette recherche. Plusieurs indicateurs clés ont été retenus pour évaluer la qualité des mesures et la capacité explicative du modèle, conformément aux recommandations de Hair et al. (2020) et Fornell & Larcker (1981).

Coefficient de détermination (R²) :

Les valeurs atteintes dans cette étude sont significativement élevées, illustrant une forte capacité

explicative du modèle par rapport aux standards internationaux. Pour la variable décision d'investissement, le R^2 s'établit à 0,652, soit au-dessus des seuils recommandés ($> 0,20$) pour la recherche exploratoire en finance comportementale, et comparable à ceux observés dans des travaux de Belanes & Hachana (2010) et Baker & Nofsinger (2010). Les modèles de financement et de distribution des dividendes affichent aussi des R^2 robustes, fréquemment supérieurs à 0,63 (voir tableaux 4,5,6).

Validité convergente (AVE) :

L'Average Variance Extracted de chaque construit latent dépasse systématiquement le seuil de 0,50, seuil internationalement reconnu pour assurer la validité convergente des mesures (Fornell & Larcker, 1981). Par exemple, la gestion financière (X_8) et la littératie financière (X_6) présentent des AVE respectivement de 0,561 et 0,611, cohérents avec les résultats de Shefrin & Statman (2000) et Karakurum-Ozdemir et al. (2019) sur les modèles PLS-SEM en finance.

Fiabilité interne (Alpha de Cronbach, Composite Reliability) :

Toutes les variables principales présentent un Alpha et Composite Reliability compris entre 0,79 et 0,92, répondant aux exigences méthodologiques établies par Hair et al. (2020).

Multicolinéarité (VIF) :

Les facteurs d'inflation de la variance (Variance Inflation Factor VIF) pour toutes les variables indépendantes du modèle sont inférieurs à 3, bien en deçà du seuil critique de 5 fixé dans la littérature (Hair et al., 2020), ce qui confirme l'absence de multicolinéarité et la robustesse structurelle des relations estimées.

Validité discriminante et analyse HTMT :

La validité discriminante calculée via le rapport HTMT est inférieure à 0,85 pour toutes les variables, un critère validé par Hair et al. (2017), garantissant la distinction claire entre les construits latents étudiés.

Ces performances quantitatives du modèle PLS-SEM dépassent les standards des analyses de régression classique et logit utilisées dans des références telles que Baker & Nofsinger (2010), soulignant la supériorité méthodologique de cette approche pour capter la complexité des effets directs, médiateurs et modérateurs dans les décisions financières bancaires en Tunisie.

En résumé, l'ensemble des valeurs statistiques obtenues dans cette recherche atteste à la fois de la robustesse du modèle et de la fiabilité des résultats interprétés, offrant ainsi une base scientifique solide pour des analyses futures et pour la formulation de recommandations dans le secteur bancaire tunisien.

5.2. Analyse comparative avec la littérature et autres travaux de recherche

Les résultats confirment les apports majeurs de la finance comportementale : comme l'indiquent Barberis et Thaler (2003), la surconfiance altère significativement la qualité des décisions d'investissement, ce que corroborent aussi les travaux tunisiens de Belanes et Hachana (2010). De même, Menkhoff et al. (2006) montrent que la surconfiance accroît la prise de risque, une dynamique retrouvée dans l'échantillon étudié.

En matière de littératie financière, les conclusions rejoignent celles de Lusardi et Mitchell (2014) et Karakurum-Ozdemir et al. (2019), confirmant que l'éducation financière réduit les erreurs de jugement et améliore la rationalité, bien que ses effets se manifestent surtout dans les décisions d'investissement, en raison des particularités locales du secteur bancaire.

Les variables socioculturelles se révèlent également structurantes, conformément aux travaux de Boubakri et al. (2012) et Olubunmi & Olalekan (2021), qui soulignent l'importance des normes familiales et des habitudes d'épargne dans les économies émergentes. Ces constats s'inscrivent dans la continuité des analyses culturelles de Hofstede (2001) et Chui et al. (2010). À l'inverse, les variables sociodémographiques ne montrent qu'un effet limité dans le contexte tunisien, probablement en raison de l'expérience et du niveau d'expertise des acteurs bancaires interrogés.

Enfin, l'utilisation du PLS-SEM, recommandée par Hair et al. (2020), permet une modélisation intégrée des effets directs, médiateurs et modérateurs, dépassant les approches plus fragmentées observées chez Ricciardi & Simon (2000) ou Baker & Nofsinger (2010). L'étude confirme ainsi les fondements de la finance comportementale tout en enrichissant leur portée par l'intégration des dimensions culturelles et institutionnelles propres au contexte tunisien.

5.3. Implications managériales et institutionnelles

Les résultats de l'étude offrent plusieurs enseignements pratiques pour les banques tunisiennes et, plus largement, pour les institutions financières opérant dans des économies émergentes.

- *Renforcer la littératie financière interne* : L'amélioration continue des compétences financières des cadres apparaît essentielle pour améliorer les décisions financières.
- *Intégrer les dimensions socioculturelles dans la gouvernance* : Les comportements décisionnels étant fortement influencés par les normes sociales et la culture familiale, les banques gagneraient à adopter une gouvernance plus sensible aux spécificités locales.
- *Développer des mécanismes de contrôle des biais cognitifs* : La supervision collégiale des décisions, l'évaluation régulière des biais comportementaux ou les alertes internes de

surconfiance contribuerait à améliorer la rationalité collective et à limiter les dérives managériales.

- *Favoriser une culture entrepreneuriale interne* : L'effet positif de la culture entrepreneuriale sur la performance décisionnelle suggère d'encourager l'innovation, l'initiative et l'agilité organisationnelle pour mieux répondre aux transformations du secteur financier.
- *Orientations pour les politiques publiques* : Les résultats appuient la nécessité de renforcer les programmes nationaux d'éducation financière, tant pour les ménages que pour les décideurs institutionnels. Une meilleure littératie financière contribue à une allocation plus efficace du capital et à une stabilité accrue du système bancaire.

Conclusion :

L'objectif de cet article était d'analyser, théoriquement et empiriquement, l'influence de la culture et des comportements financiers sur les décisions financières au sein des banques tunisiennes. Le modèle conceptuel mobilisé est structuré autour de trois axes : les caractéristiques générales des répondants, la culture et le comportement financiers, et les décisions financières. À partir d'une analyse PLS-SEM réalisée à l'aide de SmartPLS 4, les résultats montrent que sept dimensions du comportement financier exercent un impact positif et significatif sur les décisions financières. Par contre, l'excès de confiance constitue le principal déterminant négatif. La culture des idées entrepreneuriales et l'excès de confiance présentent un rôle médiateur, alors que l'éducation financière modère certains effets structurels. Tout bien considéré, les variables sociodémographiques (âge, genre, ancienneté, niveau d'étude) se révèlent globalement marginales dans le contexte étudié, à l'exception de l'ancienneté dans le poste actuel.

En intégrant les apports de la finance comportementale, du management stratégique et de l'économie institutionnelle, cette recherche a présenté une lecture multidimensionnelle de la rationalité bancaire dans un système financier vulnérable. Les résultats soulignent la nécessité pour les banques tunisiennes de renforcer la littératie financière, de structurer davantage les processus décisionnels et de développer des dispositifs de formation continue visant à limiter les biais cognitifs tels que la surconfiance, l'aversion à la perte ou le mimétisme. L'adaptation des pratiques managériales et des modèles de gouvernance aux réalités socioculturelles des équipes apparaît également déterminante pour améliorer l'inclusion financière et la résilience du système bancaire.

Cette recherche comporte néanmoins plusieurs limites. On cite d'abord, la taille restreinte de l'échantillon, concentré sur six banques tunisiennes. Ensuite, le recours à une collecte

transversale, ne permet pas d'observer la dynamique des biais cognitifs dans le temps. Enfin, on constate l'absence d'analyses multi-groupes. Ce dernier choix s'explique par le caractère globalement marginal des variables sociodémographiques dans les résultats obtenus, ainsi que par les exigences méthodologiques d'une telle approche, qui dépassaient le périmètre du présent article.

Pour prolonger ces travaux, il serait pertinent d'intégrer des analyses multi-groupes afin de détecter d'éventuelles hétérogénéités dans les mécanismes décisionnels bancaires. S'ajoute à cela, l'approche longitudinale permettrait de mieux comprendre l'évolution des biais cognitifs et les processus d'apprentissage organisationnel. Enfin, l'étude ouvre une perspective plus large, celle d'examiner la rationalité bancaire, la gouvernance et les biais comportementaux dans les marchés émergents. La structure institutionnelle, le niveau de maturité financière et les logiques socioculturelles diffèrent sensiblement des économies développées. Une comparaison inter-pays constituerait une avancée majeure pour comprendre les spécificités comportementales des banques opérant dans des environnements en transition.

BIBLIOGRAPHIE

- Aasri, M. & Benayed, K., 2021. L'impact des biais comportementaux sur les décisions financières des dirigeants des PME : revue de littérature. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, Volume 4 : Numéro 2, pp : 1147- 1166
- Abdelbaki, N., Sahbi, R. & Outellou, S., 2023. L'impact des facteurs psychologiques sur les comportements financiers : Une revue de littérature systématique». *Revue Française d'Economie et de Gestion*, Volume 4 : Numéro 9,
- Aglietta, M., 1993. Comportement bancaire et risque de système. *Revue d'économie financière*, Année 1993, pp. 439-463 https://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_1993_num_27_4_2448
- Alaoui, M.A., Christ, F. & Abrantes, N., 2024. Les Rouages Émotionnels de l'Investissement: Comment les émotions guident nos prises de décisions d'investissement ?. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, Volume 5 : Numéro 6. PP : 305 -321
- Amari, M. & Anis, J., 2021. Exploring the impact of socio-demographic characteristics on financial inclusion : empirical evidence from Tunisia Available to Purchase. *International Journal of Social Economics* (2021) 48 (9) : 1331–1346. <https://doi.org/10.1108/IJSE-08-2020-0527>
- Baker, H.K., Nofsinger, J.R. 2010. Behavioral finance : investors, corporations, and markets. books.google.com
- Barberis, N. & Thaler, R., 2003. A Survey of Behavioral Finance. *Handbook of the Economics of Finance*. Volume 1, Part B, 2003, Pages 1053-1128, [https://doi.org/10.1016/S1574-0102\(03\)01027-6](https://doi.org/10.1016/S1574-0102(03)01027-6)
- Belanes A. & Hachana R., 2010. Biais Cognitifs et Prise de Risque Managériale : Validation Empirique dans le Contexte Tunisien. *the journal Management international*, Volume 14, Number 2, Winter 2010, p. 105–119, DOI <https://doi.org/10.7202/039551ar>.
- Benartzi, & Shlomo, 2001. Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k) Accounts to Company Stock. *The Journal of Finance*, V. 56, Issue 5 pp. 1747-1764 <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00388>
- Benartzi, S. & Thaler, R.H., 2007. Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic perspectives*, <https://www.aeaweb.org/items?id=10.1257/jep.21.3.81>
- Boubakri, N., Guedhami, O., & Mishra, D., 2012. Political connections and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 18(3), 541-559.
- Chrisman, J.J. & Patel, P.C., 2012. Variations in R&D investments of family and nonfamily firms: Behavioral agency and myopic loss aversion perspectives. *Academy of management Journal*, 2012 - journals.aom.org. <https://doi.org/10.5465/amj.2011.0211>
- Chui, A.C.W. et al., 2010. Individualism and momentum around the world. *The Journal of Finance*, 2010 - [Wiley Online Library](https://www.wiley.com)
- De Bondt, W.F.M., 2008. Behavioral Finance : Quo Vadis?. *Journal of Applied Finance*, Vol. 18, No. 2, 2008, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2698614
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W., 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Fama, E. F., 1970. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2, May, 1970, <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Fornell, C. & Larcker, D.F., 1981, Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 1981 - journals.sagepub.com
- Griffin, D., Tversky, A. 1992. The weighing of evidence and the determinants of confidence. *Cognitive Psychology*, Vol. 24, Issue 3, Pages 411-435. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(92\)90013-R](https://doi.org/10.1016/0010-0285(92)90013-R)
- Hair, J.F., Howard, M. & Nitzl C., 2020. Assessing measurement model quality in PLS-SEM using confirmatory composite analysis. *Journal of Business Research* Volume 109, March 2020, Pages 101-110 <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.069>,
- Hiebl Martin, R.W., 2012. Risk aversion in family firms: what do we really know?. *Journal of Risk Finance* (2012) 14 (1): 49–70., <https://doi.org/10.1108/15265941311288103>
- Hirigoyen, G., 2008. Biais comportementaux dans l'entreprise familiale : antécédents et impacts. *Économies et sociétés*, ifge-online.org
- Jensen, M.C. & Meckling, W.H., 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305–360.

- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. World Scientific Handbook in Financial Economics, pp. 99-127 (2013)
- Karakurum K.O., Melike K. & Gokce U. (2019). Financial Literacy in Developing Countries. *Social Indicators Research*, Volume 143, Issue 1, pp. 357–382.
- Kotlar, J. & De Masis, A., 2013. Goal Setting in Family Firms: Goal Diversity, Social Interactions. *Journal of product innovation*, Volume 37, Issue 6, <https://doi.org/10.1111/etap.12065>
- Lusardi, A. & Mitchell, OS, 2014. The Economic Importance of Financial Literacy : Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature* 52 (1): 5–44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Mbam, A J & Djouda Djiako, H D, 2022. La performance des entreprises du secteur bancaire au Cameroun : Un regard à partir de la Théorie du Comportement Planifié (TCP). *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, Vol.5 N° 2 pp : 494 – 516
- Mdaghri, A.A., Karim, A. & Mihraj Z., 2024. Les Rouages Émotionnels de l'Investissement : Comment les émotions guident nos prises de décisions d'investissement?. *Revue de littérature. Revue française d'Economie et de Gestion*, Vol. 5 No 6 2024. pp:305 -321.
- Miller, D. & Le Breton-Miller, I., 2006. Family Governance and Firm Performance: Agency, Stewardship, and Capabilities View all authors and affiliations. *Family Business Review*, Volume 19, Issue 1, <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x>
- Mzid, I. B. & Mezghani, L., 2010. L'impact de la structure de la famille sur le développement des PME familiales en hypogroupe. *Revue internationale P.M.E*, Volume 23, N°1, 2010, [URIhttps://id.erudit.org/iderudit/045747ar](https://id.erudit.org/iderudit/045747ar), DOI: <https://doi.org/10.7202/045747>
- Ngagne, D. & Dankoco, I.S., 2025. Culture financière et comportement opportuniste du dirigeant de PME dans la relation bancaire : étude de l'effet modérateur de la religiosité en contexte bancaire sénégalais. *Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 6 : Numéro 10 »* pp : 393- 410.
- Nidaazzi, H & Hourmat Allah, H., 2024. Conservatisme Financier des Entreprises Familiales : un Biais à Double Tranchant. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, Volume 5 : Numéro 3, pp :422 - 442.
- Oechssler, J., Roeder, A. & Schmitz, P.W., 2009. Cognitive abilities and behavioral biases. *Journal of Economic Behavior*, Vol. 72, Issue 1, P. 147-152. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.04.018>
- Olubunmi, E.O. & Olalekan, O., 2021. Cognitive Abilities and Behavioral Biases. *IZA Discussion Paper No. 3481*, DOI: 10.1177/0972150919851388 Q2
- Petter Amdam, R., Lang, R. & Basly, S. 2007. The internationalization of family SME. *Baltic Journal of management*, <https://doi.org/10.1108/17465260710750973>
- Rahim, S., & Saad, M., 2023. Digital uncertainty, social media sentiment, and bank decision-making. *Journal of Economic Behavior & Organization*.
- Ranjan, R., 2025. Behavioural Finance in Banking and Management : A Study on the Trends and Challenges in the Banking Industry. *Asian Journal of Economics*, Volume 25, Issue 1, Page 374-386, 2025; DOI: <https://doi.org/10.9734/ajebe/2025/v25i1165>
- Shefrin, H., Statman, M., 2000. Behavioral portfolio theory. *Journal of financial and quantitative analysis*, 2000•cambridge.org
- Siganos, A., Vagenas-Nanos, E. & Verwijmeren, P. (2017). Facebook's daily sentiment and international stock markets. *Journal of Economic Behavior & Organization*. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.01.014>,
- Simon, H.A., 1957. A Behavioral Model of Rational Choice. *Competition Policy International* V6 N°1.
- Teece, D.J., 2016. Dynamic capabilities and entrepreneurial management in large organizations: Toward a theory of the (entrepreneurial) firm. *European Economic Review*
- Thaler, R. H. 2016. Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review* 106 (7) : 1577–1600. DOI : 10.1257/aer.106.7.1577
- Thaler, R. H., 1999. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3)183-206
- Vessey, I. & Galletta, D., 1991. Cognitive fit: An empirical study of information acquisition. *Information Systems Research*, 2(1), pp. 63-84.
- Wiseman, R.M. & Gomez-Mejia, L.R., 1998. A behavioral agency model of managerial risk taking. *Academy of Management Review*, 23(1), pp. 133-153.
- Wright, C.S. & Tropp L., 1999. Ingroup identification and relative deprivation: an examination across multiple social comparisons. *European Journal of Social Psychology*,