

## **Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens**

### **Behavioral Biases and Their Influence on Investment Decisions: An Empirical Study among Algerian Investors**

**KALBAZA Amal**

Université de GHARDAIA, Laboratoire POIDEX, [kalbaza.amal@univ-ghardaia.edu.dz](mailto:kalbaza.amal@univ-ghardaia.edu.dz)

*Reçu le : 27/09/2025*

*Accepté le : 13/11/2025*

*Publié le :03/12/2025*

#### **Abstract:**

This article aims to analyze the impact of behavioral biases on investors' financial decisions in the Algerian context. For this purpose, an exploratory methodology combined with a quantitative approach was used. The study is based on a questionnaire survey administered to a sample of 39 investors. The questionnaire covers seven behavioral biases.

The results show that Algerian investors are indeed subject to several cognitive biases, which influence their investment choices. However, the small sample size limits the generalizability of the findings.

**Key words:** Behavioral finance, cognitive bias, financial decision-making

**Jel Classification Codes :** G02, G04, D15.

#### **Résumé :**

Cet article a pour objectif d'analyser l'impact des biais comportementaux sur les décisions financières des investisseurs dans le contexte algérien, pour cela nous avons utilisé une méthodologie exploratoire combinée à une approche quantitative. L'étude repose sur une enquête par un questionnaire administrée à un échantillon de 39 investisseurs. Le questionnaire couvre sept biais comportementaux.

Les résultats montrent que les investisseurs algériens sont effectivement sujets à plusieurs biais cognitifs, qui influencent leurs choix d'investissement. Toutefois, la taille réduite de l'échantillon limite la portée généralisable des conclusions.

**Mots clés :** Finance comportementale, biais cognitif, décision financière.

**Jel Classification Codes :** G02, G04, D15.

## **1. Introduction :**

Des discussions sur la finance comportementale apparaissent à la littérature sous diverses formes et points de vue. De nombreux universitaires et auteurs ont donné leur propre interprétation et définition du domaine. Pour bien définir la finance comportementale il est d'abord important d'établir des définitions solides pour la psychologie, la sociologie et la finance, une relation interdisciplinaire importante qui intègre la finance comportementale. Lorsque l'on étudie les concepts de la finance comportementale, la finance traditionnelle est toujours la pièce maîtresse cependant, les aspects comportementaux de la psychologie et de la sociologie sont des catalyseurs intégrés dans ce domaine d'étude. Par conséquent, l'analyse de la finance comportementale se fait par la fusion de plusieurs disciplines en l'occurrence les sciences financières comme approche fondamentale, et les sciences psychologiques et sociologiques comme approche explicatives. Par exemple, la finance comportementale étudie les marchés financiers et fournit des explications à de nombreuses anomalies boursières (telles que l'effet de janvier), les bulles spéculatives (la récente folie des stocks Internet de détail de 1999) et les plantages (krach de 1929 et 1987). Un débat important qui persiste sur la définition du concept de la finance comportementale, en effet nous constatons une multitude de définitions autour de ce concept et cela à cause des différentes approches académiques explicatives de ce phénomène. La finance comportementale est une approche qui analyse le comportement financier à travers trois dimensions, économique (financiers), psychologique et sociologiques (Douar, 2022)

Cet article fournira un aperçu général du domaine de la finance comportementale ainsi que quelques thèmes et concepts majeurs. En outre, ce document fera une tentative préliminaire pour aider à répondre à la question suivante :

*Dans quelle mesure les biais comportementaux influencent-ils le comportement d'investissement dans le contexte Algérien ?*

La particularité de la finance comportementale réside dans sa caractéristique interdisciplinaire et dans ses fondements issus de multiples courants de pensée. Les recherches qui s'y consacrent proviennent d'horizons variés, reflétant une diversité de disciplines. Ainsi, la finance comportementale s'appuie sur une approche intégrée combinant les sciences sociales et la gestion. Du côté des sciences humaines, elle mobilise notamment la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, ainsi que l'économie et l'économie comportementale. (Riccardi et Simon, 2000, p 02)

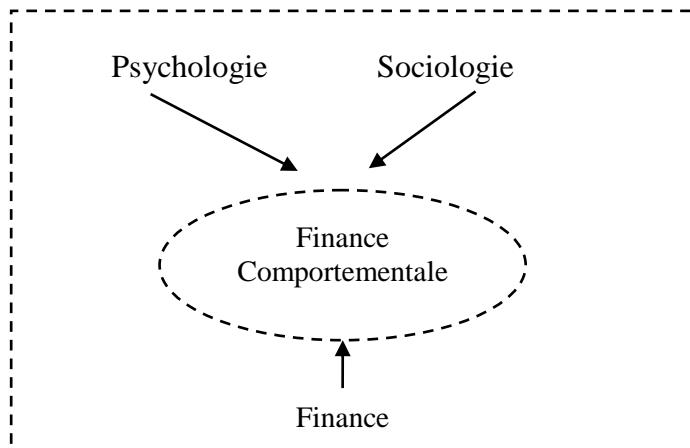
# Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens

## 2. Revue de littérature

### 2.1 L'approche théorique de la finance comportementale

Les travaux de MacKay's, Le Bon et Selden ainsi que plusieurs autres constituent le fondement de l'application de la psychologie et de la sociologie au domaine de la finance.

**Figure N° 1 : le Finance comportementale comme relation interdisciplinaire**



Source : Ricciardi et Simon, 2000, p01

Ricciardi et Simon(2000) précisent qu'au cours des années 1990, un nouveau domaine connu sous le nom de finance comportementale a commencé à émerger dans de nombreuses revues universitaires, publications commerciales et même journaux locaux. Cependant, les fondements de la finance comportementale remontent à plus de 150 ans. Plusieurs livres originaux écrits dans les années 1800 et au début des années 1900 ont marqué le début de l'école de finance comportementale (Ricciardi et Simon, 2000, p 02). Publié à l'origine en 1841, MacKay's Extraordinary Popular Delusions And The Madness Of Crowds présente une chronologie chronologique des diverses paniques et stratagèmes de l'histoire. Ce travail montre comment le comportement du groupe s'applique aux marchés financiers d'aujourd'hui. L'ouvrage important de Le Bon, The Crowd: A Study Of The Popular Mind, analyse l'impact des « foules » et du comportement de groupe dans les domaines de la finance comportementale, de la psychologie sociale, de la sociologie et de l'histoire. L'ouvrage de Selden, Psychology Of The Stock Market, de 1912, est le premier à avoir introduite la dimension psychologique directement à la bourse. Ce classique

discute des forces émotionnelles et psychologiques à l'œuvre sur les investisseurs et les traders sur les marchés financiers.

## **2.2 La théorie prospective**

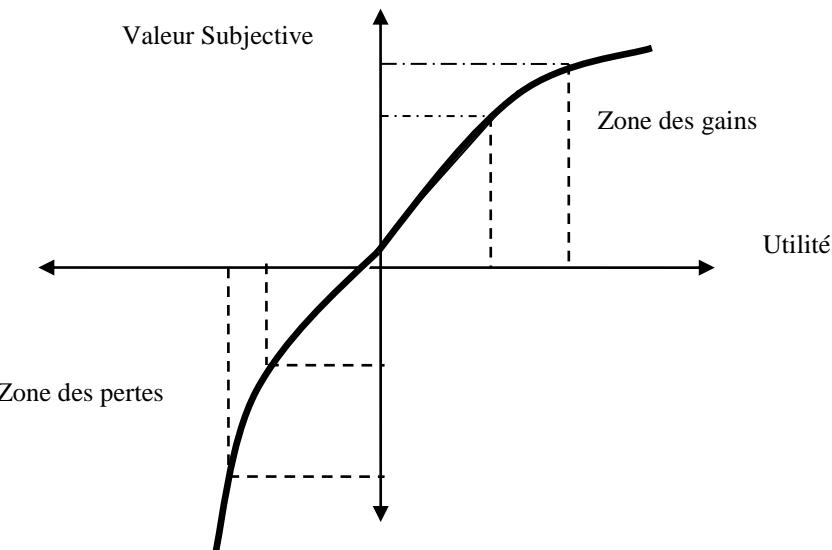
Dans les années 1970, un nouveau concept a été étudié par deux psychologue Tversky et Kahneman qui ont introduit le concept la Finance comportementale. Cette discipline représente l'étude des erreurs cognitives et des émotions dans les décisions financières (Hirshey et Nofsinger, 2008, p210). Elle est aussi connue sous le nom d'étude de l'impact des faits psychologique sur le comportement financiers (Sewell, 2007). La tendance des êtres humains à être trop confiants provoque le premier biais chez les investisseurs, tandis que le désir d'éviter les regrets en provoque un second (Barber et Odean, 1999, p67). La théorie des perspectives est une alternative mathématiquement formulée à la théorie de la maximisation attendue de l'utilité. En effet, la théorie de l'utilité attendue offre une représentation d'un comportement vraiment rationnel avec certitude. Selon la théorie de l'utilité attendue, les investisseurs sont peu enclins à prendre des risques. L'aversion au risque équivaut à la concavité de la fonction d'utilité, l'utilité marginale de la richesse diminue. Chaque unité de richesse supplémentaire est moins valorisée que l'augmentation équivalente précédente de la richesse. Malgré l'attrait évident de la théorie de l'utilité attendue, on sait depuis longtemps que la théorie n'a pas systématiquement prédit le comportement humain, du moins dans certaines circonstances. Kahnmann et Tversky (1974) ont constaté empiriquement que les personnes sous-pondèrent les résultats qui sont probablement en comparaison avec les résultats qui sont obtenus avec certitude, ainsi que les gens rejettent généralement les composants qui sont partagés par toutes les perspectives considérées.

Selon la théorie des perspectives, la valeur est attribuée aux gains et pertes plutôt qu'aux actifs finaux. Un autre fondement de la théorie des perspectives est la fonction de valeur. La fonction de valeur diffère de la fonction d'utilité dans la théorie de l'utilité attendue en raison d'un point de référence, qui est déterminé par l'impression subjective des individus. Selon la théorie conventionnelle de l'utilité attendue, la fonction d'utilité est concave vers le bas pour tous les niveaux de richesse.

Au contraire, selon la fonction de valeur, la pente de la fonction d'utilité est en pente ascendante pour les niveaux de richesse sous le point de référence et en pente descendante pour les niveaux de richesse après le point de référence.

## Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens

**Figure N°2 : Les fonctions de valeur subjective et de pondération des probabilités dans la théorie des perspectives**



Source : Daniel Kahneman , Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler, ,1991, p 200

Le point de référence est déterminé par chaque individu comme point de comparaison, une mesure d'un niveau cible de richesse. Pour les niveaux de richesse sous ce point de référence, les investisseurs sont des demandeurs de risque, ils sont prêts à faire des paris plus risqués afin de rester au-dessus de leur cible de richesse préférée. Alors que, pour les niveaux de richesse supérieurs à ce point de référence, la fonction de valeur est en pente descendante, conformément aux théories conventionnelles, et les investisseurs sont ici opposés au risque. Kahnemann et Tversky (1974) ont affirmé que les gens sont à la recherche de risques pour les pertes.

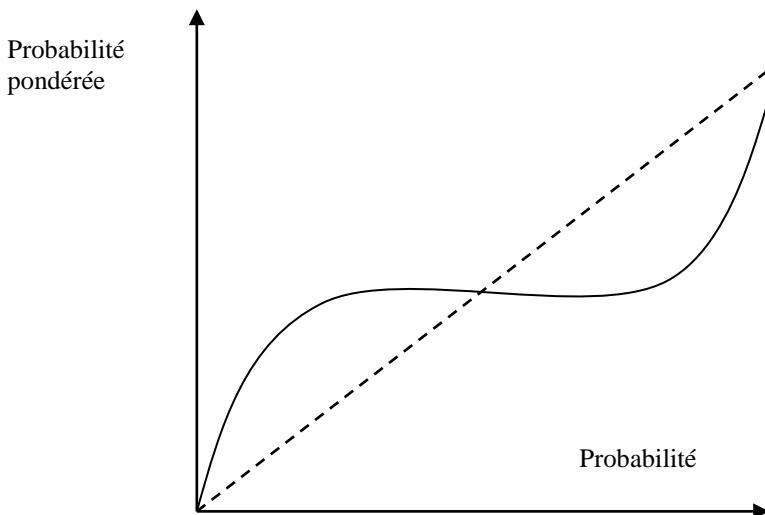
Les deux phénomènes observés par kahnemann et Tversky (1974), la préférence pour certains résultats et la préférence pour le risque face aux pertes, peuvent expliquer certaines prémisses du comportement irrationnel des investisseurs. En raison du fait que le point de référence dans la fonction de valeur se déplace toujours avec la richesse pour rester au niveau actuel d'utilité perçu, les investisseurs se comporteront toujours de manière défavorable au risque même lorsque de petites quantités de richesse sont en question. Par conséquent, ils préféreront toujours prendre un risque lorsqu'ils sont confrontés à des pertes. Ce phénomène, appelé "aversion aux pertes".

De même, le regret est un aspect fondamental de cette théorie. Pollin (2004) rappelle que les agents ont une perception déformée des probabilités objectives du jeu. Ces observations peuvent se traduire par une transformation non linéaire des probabilités objectives. C'est-à-dire que tout se passe comme si les agents construisaient des probabilités subjectives  $\pi$ , telles que (Pollin, 2004, p142) :

$$\pi(p) > p \text{ pour de faible valeurs de } p$$

$$\frac{\pi(p_1 \lambda)}{\pi(p_1)} < \frac{\pi(p_2 \lambda)}{\pi(p_2)} \text{ avec } \lambda > 1 \text{ et } p_2 > p_1$$

**Figure N° 3 : La Fonction de pondération de Kahnemann et Tversky**



Source : Peter Dybdahl Hede, 2012, p 15

Comme beaucoup de théories, la théorie de la perspective a changé depuis son élaboration, tandis que dans la version originale de la théorie de la perspective publiée en 1979, les auteurs ont étudié les conditions qu'une fonction de pondération appropriée devrait incarner, ils n'ont pas tenté de formuler une telle fonction. Cela a été laissé à leur version mathématiquement plus rigoureuse de la théorie des perspectives, connue sous le nom de théorie des perspectives cumulatives. Cette dernière répond à certaines objections techniques à la théorie originale. Gollier et al (2003) dans leur article intitulé Kahneman et l'analyse de la décision face au risque, rappellent que la théorie des perspectives est cependant insuffisante, pour ces chercheurs elle résume un certain nombre de résultats empiriques mais ne permet pas de comprendre l'origine de ces phénomènes. Par ailleurs, des études ont montré que les réactions du public étaient déterminées par des

# Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens

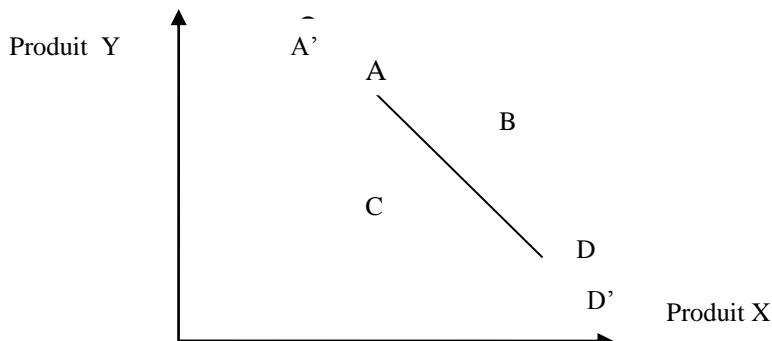
facteurs aussi divers que la perception d'une inégalité sociale dans la distribution des risques et des bénéfices ou par l'aversion face aux situations qui induisent un sentiment de non contrôle (Gollier et al, 2003, p300)

## 3. Les fondements de la finance comportementale

### 3.1. La présence des biais comportementaux

Le modèle économique traditionnel postulait que les personnes prenaient leurs décisions en procédant à une analyse coûts-avantages, dans les limites de leurs contraintes financières. Cependant, les recherches en psychologie ont montré que ces choix sont fréquemment impactés par des biais comportementaux. L'existence de ces biais comportementaux, qui orientent le comportement des investisseurs, constitue l'un des fondements de la finance comportementale. (Tadjeddine, 2013,p22) dans son article la finance comportementale, une critique cognitive du paradigme classique de la finance, reprends les travaux de (Benratzi et Thaler,1996, p78) qui formulent une explication à l'éénigme de la prime de risque en mettant en avant deux principaux biais comportementaux : la myopie et l'aversion aux pertes. L'aversion à la perte est un biais comportemental qui fait que les individus attachent plus d'importance à une perte qu'à un gain du même montant, en effet l'aversion aux pertes est une déformation des probabilités subjectives réalisée par les individus. Elle a été proposée par Kahneman et d'autre chercheurs (Kahneman et al, 1991, p200) pour rendre compte de la différence d'attitude des individus suivant qu'ils risquent de gagner ou de perdre. Les individus abandonnent alors un raisonnement en termes d'utilité espérée de la richesse totale, pour se concentrer sur la variation attendue de richesse (Tadjeddine, 2013, p22).

**Figure N° 4 : Points de référence multiples pour le choix entre A et D**



Source : Daniel Kahneman , Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler,1991, p201.

Les décideurs ont le choix entre l'état A, où ils ont plus de bon Y et moins de bon X, et l'état D, où ils ont plus de bon X et moins de bon Y. Quatre références différentes les points sont indiquées sur la figure. L'individu fait face à un choix positif entre deux gains si le point de référence est C, un choix négatif entre deux pertes si le point de référence est B et deux échanges différents si les références sont A ou D, respectivement. Par exemple, si le bon Y est une tasse et le bon X est de l'argent, les points de référence pour les vendeurs et les sélecteurs dans l'expérience des tasses sont A et C. L'aversion à la perte implique que la différence entre les états d'avoir une tasse et n'en avoir pas est plus grande de A que de C, ce qui explique les différentes valeurs monétaires que les sujets attachent à la tasse dans ces conditions.

La myopie représente le deuxième biais comportemental, fait référence aux traitements des informations caractérisé par la routine. En effet la comptabilité mentale est l'ensemble des routines mises en œuvre lors du traitement de l'information. Trois traits s'avèrent particulièrement marquants : la perception des décisions passées, la décomposition des décisions par compartiments distincts et enfin la fréquence des évaluations des choix réalisés. La myopie implique directement les deux derniers traits. Les individus mais aussi les gérants professionnels raisonnent période par période de façon conceptualisée sans rechercher une cohérence intertemporelle. Les compensations possibles entre les pertes et les gains liées aux fluctuations inhérentes des cours ne sont plus permis (Tadjeeddine , 2013, p22).

### **3.2. Une nouvelle conception de rationalité**

Les partisans d'un marché efficient postulent que les individus qui investissent dans les marchés boursiers sont qualifiés de rationnels. Comme déjà mentionné ci-dessus, ils se préoccupent des résultats escomptés en matière d'utilité et, par conséquent, de la maximisation des bénéfices évaluée par des attentes rationnelles. Dans ce contexte, l'implication spécifique crée une image d'investisseurs ressemblant à des machines bien conservées. Les investisseurs, qui respectent fidèlement la même règle d'investissement, c'est-à-dire la rationalité, sont comparés aux soldats des marchés boursiers qui défilent. Dans les processus d'investissement, la rationalité est une destination qui n'est pas toujours atteinte par les investisseurs et qui crée un avantage concurrentiel. Cependant, les investisseurs ne doivent pas être perçus comme des robots investissant dans des actions de guerre (Ekanshi et al, 2014, p59), la finance

# **Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens**

---

comportementale remet en cause les capacités cognitives des investisseurs ébranlant ainsi l'hypothèse d'anticipations rationnelles, fondement essentiel de la théorie de l'efficience. Les chercheurs en matière de finance comportementale les plus radicaux considèrent qu'il n'existe pas d'agent rationnel.

## **3.3. La remise en cause de la thèse d'efficience des marchés**

Fama et Hansen (1960) furent les premiers à donner une définition précise d'un marché financier efficient, pour ces chercheurs, les agents économiques sont rationnels, le marché est efficient c'est-à-dire qu'il contient les ressources nécessaires pour l'atteinte des objectifs, il est donc parfait. En effet, pour Fama (1965), un cours contient toute l'information exogène pertinente disponible en continu. Ainsi, on pourrait prévoir le cours d'un titre à partir de sa tendance (Lévy et Akeb, 2016, p 39). Cependant les travaux de Kahneman et Tversky prétendent remettent en cause l'hypothèse d'efficience des marchés. En effet ils considèrent que les individus n'ont pas les facultés cognitives suffisantes pour émettre des jugements de façon rationnelle et que ceux-ci font appel de manière consciente à des heuristiques ou subissent inconsciemment des biais qui faussent leurs décisions. En effet les investisseurs peuvent être irrationnels. La finance comportementale renvoie à l'étude des effets psychologiques sur la prise de décision financière et le marché. Shefrin (2000) indique également que la finance comportementale est une interaction entre l'activité financière et la psychologie. A cet effet l'hypothèse d'un marché efficace permet à des investisseurs entiers d'accéder à ensemble d'informations et actualités disponibles en même temps.

Cette hypothèse est également adoptée par la finance comportementale. Cependant, la finance comportementale prétend que les investisseurs prennent la décision d'investissement par le biais leurs interprétations de ces informations selon l'expérience, le vécu, et la culture financière de chaque investisseur qui peut être liés aux connaissances financières (Douar et Kalbaza, 2021, p 381). La finance comportementale met au centre de sa réflexion l'hypothèse de la corrélation des irrationalités. C'est d'ailleurs de cette corrélation que vient l'expression auparavant utilisée pour la désigner, la Noise Trader Approach (Boutti et Hnaka 2016, p7).

## **4. L'étude empirique :**

Les travaux de recherches antérieurs se sont focalisés sur l'impact des biais comportementaux sur les décisions qui ont une relation étroite avec la

dimension financière. Cependant, nous allons adopter la même approche avec une dimension spatiale et temporelle relative au contexte algérien.

#### **4.1. Le cadre conceptuel de la recherche et les données de l'étude :**

Dans le cadre de la finance comportementale, plusieurs indicateurs permettent de mesurer l'influence des biais psychologiques et sociaux sur les décisions financières.

**Tableau N°1 : les indicateurs comportementaux**

Indicateur comportemental	Nature	Codage
Sur-confiance	Variable indépendante	1-5
Aversion aux pertes	Variable indépendante	1-5
Effet de disposition	Variable indépendante	1-5
Mimétisme (herding)	Variable indépendante	1-5
Excès de confiance dans les prévisions	Variable indépendante	1-5
Biais d'ancrage	Variable indépendante	1-5
Optimisme/pessimisme	Variable indépendante	1-5

**Source :** Etabli par l'Auteur

Parmi les plus étudiés figure la sur-confiance, qui conduit les investisseurs à surestimer leurs capacités d'analyse et à sous-évaluer les risques. L'aversion aux pertes et l'effet de disposition traduisent quant à eux une tendance à éviter la matérialisation des pertes en conservant trop longtemps des actifs sous-performants. En effet, l'aversion au risque prend plusieurs formes interdisciplinaires, en l'occurrence l'aversion au risque de manager une entité (Amara et Mansour, 2025, p 334). Le mimétisme ou comportement grégaire reflète l'influence des décisions collectives, où les investisseurs imitent les choix des autres plutôt que de se baser sur une analyse rationnelle. À ces biais s'ajoutent l'ancrage, qui se manifeste par une dépendance excessive à une information initiale lors d'une décision, ainsi que l'optimisme ou le pessimisme, qui orientent les anticipations de rendement et de risque.

L'objectif de notre exercice est de percevoir l'impact des indicateurs comportementaux sur un phénomène financier en l'occurrence la décision financière dans toutes ses dimensions. En effet, un questionnaire a été conçu à travers le cadre conceptuel de la recherche, composé de sept questions principales en relation directe avec les indicateurs comportementaux présenté dans le tableau N°1. Après avoir distribuer le questionnaire, 39 documents a été reçu ce qui va représenter la base de données de cette recherche. La taille de l'échantillon de cette étude, composée de 39 investisseurs, peut sembler limitée par rapport aux standards de certaines recherches quantitatives. Cependant, il est important

# Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens

de souligner que cette recherche adopte une approche exploratoire, visant avant tout à identifier des tendances et des relations potentielles entre les biais comportementaux et les décisions financières dans le contexte algérien. Dans ce cadre, un échantillon plus restreint permet de réaliser une collecte de données plus ciblée et approfondie, tout en garantissant une qualité élevée des réponses. De plus, étant donné les contraintes liées à l'accès aux investisseurs et à leur disponibilité pour répondre à un questionnaire détaillé, cette taille d'échantillon représente un compromis pragmatique entre faisabilité et pertinence scientifique.

**4.2. L'analyse des composantes principale des facteurs comportementaux :** Avant de réaliser une analyse en composante principale, il est important de vérifier la pertinence statistique des données à travers deux tests statistiques, en l'occurrence le test de Kaiser-Meyer-Okin et le test de bartlett.

**Tableau N°2 :**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	0,514
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	Df
	Sig.

**Source :** output SPSS

Suite à l'output du tableau N°2, nous constatons une adéquation de l'échantillon de notre étude très limité, en effet le test KMO et le test de bartlett révèlent des résultats acceptables mais dans la limite des seuils d'acceptation. La valeur de KMO est de 0.514 ce qui signifie que notre échantillon est adéquat à une analyse des composantes principales. Cependant le test de bartlett n'est pas significatif est donc une absence de corrélation entre les variables de la recherche.

**Tableau N°3 :**

Component	Initial Eigen values		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1,689	24,129	24,129
2	1,410	20,137	44,266
3	1,122	16,030	60,296
4	,904	12,921	73,217
5	,752	10,743	83,959
6	,606	8,659	92,619
7	,517	7,381	100,000

**Source :** output SPSS 23

Les résultats de l'analyse des composantes principales montrent que trois facteurs principaux ont été extraits, et cela conformément au critère de Kaiser-Meyer-Oklan (valeur propre supérieur à 1). La première composante présente une valeur de 1.689 qui explique 24% de la variance totale des composante, suivi par la deuxième et la troisième composante avec des valeurs de 1.410 et 1.122. Ces résultats résume suggèrent que la structure des variables est résumée par trois composantes principales. De ce fait, nous allons établir la distribution des variables dans chaque composante par une rotation.

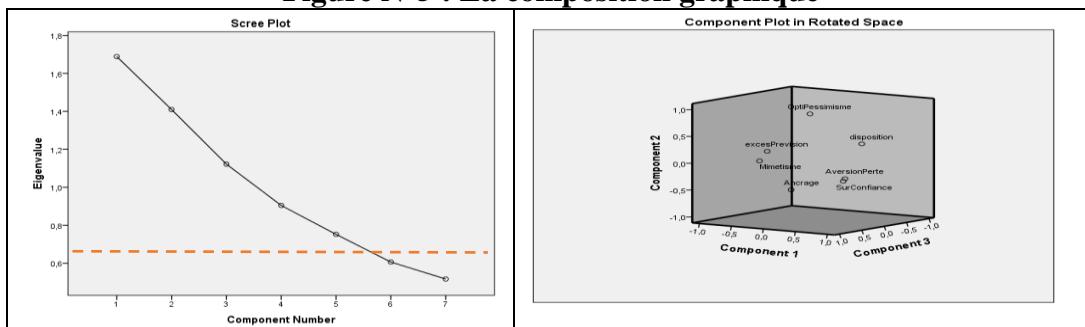
**Tableau N°4 :Analyse des composantes principales de la recherche**

	Sans Rotation			1	2	3
	1	2	3			
<b>Sur-Confiance</b>	,559	,181	-,024	,486	-,331	,021
<b>Aversion-Perte</b>	,676	,226	,276	,680	-,230	,261
<b>disposition</b>	,550	-,451	,366	,703	,372	-,082
<b>Mimetisme</b>	-,624	,311	,011	-,633	-,027	,291
<b>exces-Prévision</b>	-,338	,333	,733	-,147	,277	,815
<b>Ancrage</b>	,157	,724	,277	,111	-,438	,649
<b>Opti-Pessimisme</b>	-,299	-,625	,545	-,008	,880	,058

**Source :** output SPSS 23

D'après les résultats du tableau N°4, nous constatons que la première composante est constituée de trois variables, en l'occurrence la disposition avec une corrélation de 0.703, suivi par la variable l'aversion à la perte qui est corrélée avec la première composante avec 0.680. Et enfin la variable sur confiance avec une corrélation de 0.486. La deuxième composante principale est constituée de trois variables, l'excès aux prévisions, l'ancrage et le mimétisme avec des corrélations de 0.814 ; 0.649 et 0.291. La troisième composante quant à elle est constituée d'une seule variable qui l'optimisme et le pessimisme avec une corrélation de 0.880.

**Figure N°5 : La composition graphique**



**Source :** output SPSS 23

## **Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens**

---

La figure N°5 illustre le diagramme graphique de la matrice des composantes principales, nous constatons alors que les biais comportementaux se structure d'une manière cohérentes, l'ACP nous a permis de réduire les variables comportementales en trois dimensions.

### **5. Conclusion :**

Cet article qui présente une brève introduction à la finance comportementale n'a abordé que quelques points dont on a trouvé assez important, en effet, la finance comportementale en est à ses balbutiements. Ce n'est pas une discipline distincte, mais fera plutôt de plus en plus partie de la finance classique. Cette revue de littérature de la finance comportementale et de ses fondements est destinée à servir d'introduction approfondie au domaine pour les lecteurs novices, ainsi qu'à affirmer plusieurs idées générales. De même, dans le cadre du courant dominant, l'économie comportementale et la finance (au moins à ce stade) omettent de nombreuses questions importantes telles que l'individualisme méthodologique ou la complexité. En incluant les humains dans ses modèles, la finance comportementale améliore certainement notre compréhension du monde réel. Cependant, ni l'économie comportementale ni la finance comportementale ne peuvent se substituer à une approche interdisciplinaire inclusive des problèmes importants du monde réel.

Une étude exploratoire a été faite à partir de 39 observations dans le contexte Algérien, à travers une analyse des composantes principales d'un ensemble de variable comportementale a pu renforcer l'idée de l'impact des variables psychologiques et sociologique sur le comportement financier d'un individu. Enfin, malgré sa taille limitée, l'échantillon offre une première base empirique permettant de dégager des résultats significatifs et de préparer des études futures à plus grande échelle.

L'analyse des composantes principales a permis de structurer ces biais en trois dimensions cohérentes, mettant en évidence l'impact combiné des facteurs psychologiques et sociologiques sur les choix financiers. Bien que la taille de l'échantillon limite la généralisation des résultats, cette étude fournit des indications précieuses sur la manière dont les investisseurs algériens perçoivent et réagissent aux risques et aux opportunités sur les marchés financiers.

Enfin, cette recherche ouvre la voie à des études plus larges et approfondies, qui pourraient inclure un échantillon plus représentatif et intégrer des variables supplémentaires, afin de mieux cerner la dynamique

des décisions financières dans un contexte culturel et économique spécifique à la dimension Algérienne. La finance comportementale, en enrichissant les modèles traditionnels par la dimension humaine, demeure un outil essentiel pour comprendre et prédire les comportements d'investissement dans le monde réel.

## **6. Liste Bibliographique :**

- 1) Aldo , L., & Hakim , A. (2016). Efficience des marchés et finance comportementale : décorrélation rentabilité-risque des marchés antipodiques. *Revue Recherches En Sciences de Gestion-Management*, 2(112), 35–58.<https://doi.org/https://doi.org/10.3917/resg.112.0035>
- 2) AMARA, N., & MANSOUR, A. (2025). Collaboration between companies and universities: an analysis of structural and behavioral contingency factors. *Revue Les Cahiers Du POIDEX*, 14(1), 325–348. Retrieved from <https://asjp.cerist.dz/en/article/268925>
- 3) Barber , B., & Odean, Terrance. (1999). The Courage of Misguided Convictions. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 41–55. <https://doi.org/https://doi.org/10.2469/faj.v55.n6.2313>
- 4) Benartzi, S., & Thaler , R. H. (1996). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 75–92. <https://doi.org/https://doi.org/10.2307/2118511>
- 5) BOUTTI , R., & HNAKA , H. (2016). Théorie comportementale de choix de portefeuille: comparaison entre choix d'actifs au Maroc par l'approche classique et l'approche comportementale. *Etat de la recherche. Revue CREMA*, 1(4), 05-17. <https://doi.org/https://revues.imist.ma/index.php/CREMA/article/download/8125/4587>
- 6) Christian , G., Denis , H., & Éric , R. (2003). Daniel Kahneman et l'analyse de la décision face au risque. *Revue d'économie Politique*, 113(3), 295–307. <https://doi.org/https://doi.org/10.3917/redp.133.0295>
- 7) Douar, B. (2022). Analyse de la perception de l'investissement à travers les déterminants psychologiques. *Revue Elwahat Pour Les Recherches et Les Études*, 15(1), 119–131. <https://doi.org/https://asjp.cerist.dz/en/article/191965>
- 8) Douar, B., & KALBAZA, A. (2021). L'analyse du comportement financier des individus Algériens à travers la culture financière. *Revue Les Cahiers Du POIDEX*, 10(2), 380–397. Retrieved from <https://asjp.cerist.dz/en/article/173597>

## Les biais comportementaux et leur influence sur la décision d'investissement : étude empirique auprès d'investisseurs Algériens

---

- 9) Ekanshi , G., Preetibedi , P., & Mlakra , O. (2014). Efficient Market Hypothesis V/S Behavioural Finance. *Journal of Business and Management*, 16(4), 56–60. <https://doi.org/http://www.iosrjournals.org/iosr-jbm/papers/Vol16-issue4/Version-4/H016445660.pdf>
- 10) Hirschey, M., & Nofsinger, J. (2008). *Investments: Analysis and Behaviour*. McGraw-Hill Irwin. <https://books.google.dz/books?id=xEl1dIgAACAAJ>
- 11) Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies : The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193–206. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- 12) Poullin , J. P. (2004). Finance comportementale et Volatilité. *Revue d'économie Financière*, 1(74), 139–156. [https://doi.org/https://www.persee.fr/doc/ecofi\\_0987-3368\\_2004\\_num\\_74\\_1\\_5036](https://doi.org/https://www.persee.fr/doc/ecofi_0987-3368_2004_num_74_1_5036)
- 13) Ricciardi , V., & Simon, H. K. (2000). What is Behavioral Finance. *Business, Education and Technology Journal*, 2(2), 1–9. <https://doi.org/https://ssrn.com/abstract=256754>
- 14) Shefrin, H. (2000). *Beyond greed and fear. Understanding behavioral finance and the psychology*. Greece: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0195161211.001.0001>
- 15) Tadjeddine , Y. (2013). La finance comportementale, une critique cognitive du paradigme classique de la finance. *Idées Économiques et Sociales*, (174), 16–25. <https://doi.org/https://doi.org/10.3917/idee.174.0016>