
Finance comportementale et prise de décision financière des dirigeants des PME

*Pascal WELE IDRISOU*¹

Mots clés:

*Finance
comportementale,
Comportements
financiers,
Facteurs
psychologiques,
Décision financière,
PME.*

RÉSUMÉ

Le but de cette recherche est d'analyser l'influence de la finance comportementale sur la prise de décision financière des petites et moyennes entreprises (PME) du Bénin. Pour répondre à cet objectif, une étude quantitative est menée sur un échantillon de 260 individus. Ainsi, les données sont soumises aux analyses factorielles exploratoires et confirmatoires, puis aux tests d'hypothèses, grâce aux logiciels SPSS 27 et Smart PLS 4. Il ressort des résultats que les comportements de troupeau et de sur-confiance, ainsi que la tolérance au risque, l'aversion au risque et le profil d'appétence, influencent positivement et de manière significative la prise de décision financière. De plus, l'attitude de panique est également un facteur significatif et positif dans ce processus. Ces résultats, qui soulignent l'importance des aspects comportementaux et émotionnels dans les décisions financières des PME, offrent ainsi des perspectives utiles pour améliorer leurs performances financières.

© 2025 RAG – Tout droit réservé.

Adresse de correspondance de l'auteur :

1. Maître Assistant des Universités de CAMES, Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations, Université d'Abomey-Calavi

INTRODUCTION

1.1 Contexte et justification de l'étude

En Afrique subsaharienne, les opinions convergent sur le rôle prépondérant que jouent les petites et moyennes entreprises (PME) dans l'impulsion de la croissance économique et du développement des pays. Mais, malgré ce rôle reconnu, les PME, en particulier celles du Bénin, sont exposées à de sérieuses difficultés d'accès aux financements nécessaires à leur expansion, étant donné un univers financier marqué par la forte propension des banques au rationnement du crédit. Ainsi, ces difficultés qui tendent à menacer la survie des PME, ne sont pas sans incidence sur le comportement des dirigeants et leurs choix financiers.

Dans ce contexte marqué par la globalisation des marchés, où les choix des consommateurs orientent le système de production, les dirigeants d'entreprises sont confrontés à l'impératif de maîtriser l'environnement de leur structure. Selon Nadia et al. (2008), dans le contexte de la mondialisation marqué par une concurrence intense, la survie des entreprises, en particulier des petites et moyennes entreprises (PME), dépend de leur capacité à collaborer.

La coopération entre entreprises offre la possibilité de regrouper des ressources, des connaissances et des compétences complémentaires, facilitant la réalisation de projets ou de produits complexes difficilement atteignables individuellement. Cette alliance permet aux entreprises de partager les coûts, de réduire les risques et d'accéder à de nouveaux marchés. Cependant, cette collaboration requiert des décisions stratégiques éclairées qui impliquent une évaluation minutieuse des avantages potentiels par rapport aux risques encourus. Ces décisions exigent, souvent en amont, des négociations complexes et des compromis nécessaires pour parvenir à un accord mutuellement bénéfique.

La définition du terme « décision » renvoie à Allison (1971) qui se réfère soit à un processus complexe débouchant sur un choix de solution ou d'orientation, grâce à des informations disponibles et à des critères permettant d'évaluer plusieurs possibilités. Ce faisant, la prise de décision valorise les acteurs sociaux, puisqu'elle leur donne la possibilité d'affirmation ou d'influence. Toutefois, elle exige une connaissance des processus décisionnels et de leur complexité (Boisvert, 1985). On estime qu'une prise de décision doit être en liaison avec tous

les facteurs susceptibles d'impulser une dynamique dans le bon fonctionnement de l'organisation. Cette démarche requiert une analyse conjoncturelle et structurelle de l'environnement pour identifier les meilleures options parmi les multiples défis et incertitudes auxquels font face les entreprises. Dans le même sens, Burger-Helmchen et al. (2019) soulignent que les managers, à tous les niveaux hiérarchiques, sont constamment engagés dans la prise de décision, utilisant divers facteurs tels que les connaissances, les expériences, l'intuition et les compétences analytiques. Ce faisant, la qualité du jugement des managers peut découler de différentes sources. Toutefois, face aux contraintes liées aux asymétries d'information et aux risques attachés aux décisions financières, certains auteurs se réfèrent à la thèse de la rationalité limitée de Simon (1957). Ainsi, selon ces auteurs, dont Quinet (1994) et Tran (2018), les décideurs opteraient pour la première solution jugée satisfaisante, au détriment d'une solution optimale. C'est ainsi que, dans les processus de décisions, l'idée de la « rationalité procédurale » est opposée à celle de la rationalité « substantielle ».

Certains s'appuient sur une expertise approfondie et une connaissance fine du domaine, tirant partie de leurs expériences passées pour prendre des décisions éclairées. A cet effet, Kotler (2011) encourage une prise de décision rapide et agile dans un environnement en constante évolution. Porter (2013), quant à lui, suggère l'examen des choix stratégiques visant à créer et à maintenir un avantage concurrentiel durable. D'autres managers reconnaissent l'influence du hasard ou de la chance malgré des efforts déployés pour une décision rationnelle. Ainsi, la prise de décision, en tant que clé de l'organisation, nécessite une approche équilibrée, intégrant des éléments rationnels et la reconnaissance des imprévus.

1.2 Lacunes de la littérature et objectifs de l'étude

De nombreuses études menées en psychologie et en économie ont notamment montré que la théorie classique de l'espérance d'utilité ne décrit pas de manière satisfaisante les comportements humains, notamment leurs prises de décisions, dans un environnement risqué. En effet, les études récentes en matière de prise de décision ont mis en exergue, l'incidence des aspects psychologiques sur les décisions prises par les dirigeants ou les individus en situation d'investissement. Dans ce cadre, les travaux de Kahneman et Tversky (1979) sur la théorie des perspectives requièrent une attention, dans la mesure où ils ont impulsé un courant

notable de recherche comportementale sur le jugement et la prise de décision humains. Ces travaux, tels que relayés par Gollier et al. (2003), ont montré que les individus sont sujets à des biais cognitifs qui peuvent influencer leurs décisions, ce qui pose le problème de la définition des critères pertinents d'appréciation de l'efficacité des décisions. Selon Aasri et Benayad (2021), ces biais cognitifs se définissent comme étant la capacité limitée des individus à prendre en compte et à traiter toutes les informations disponibles. Ils impliquent des erreurs de jugements systématiques qui s'écartent des normes de traitement rationnel de l'information (Bachisse 2016). Dans le même sens, Zimmermann (1986) estime que la décision peut être assimilée à un certain type de comportement de l'individu.

Qafas et El Bijri (2020) signalent qu'une maîtrise parfaite des facteurs psychologiques comme les biais de jugement, est un impératif pour tout individu en position de preneur de décision. Ainsi, il importe de mieux maîtriser ces biais psychologiques afin de limiter leur impact négatif dans un premier temps, puis de les canaliser dans le bon sens, dans un second temps. Cependant, avec l'intégration de ces facteurs dans le système de prise de décision, la compréhension et le comportement des marchés se sont améliorés (De Bondt et al., 2004 ; Thales, 1993). Ces derniers utilisent les connaissances de la psychologie cognitive pour intégrer un ensemble d'éléments « irrationnels » et de comportements cognitifs dans la prise de décisions financières. Ces études récentes sont des réponses apportées aux travaux réalisés sur l'importance de la prise de décision au sein des organisations, même si elles aussi ne sont pas sans limite. Cette ampleur constitue la force des chercheurs en remettant en cause les travaux existants suite à leur limite (Gollier et al., 2003).

Talhartit et El Kabbouri (2022) ont relaté les insuffisances relatives à leur étude en mettant l'accent sur les limites de la capacité d'introspection humaine qui varie d'une personne à une autre, et à son approche purement qualitative. Comme le soulignent Aasri et Benayad (2021), malgré l'essor de la recherche en finance comportementale, l'étude des dirigeants, en particulier ceux des PME qui jouent un rôle crucial dans la croissance économique et sociale, reste peu documentée par rapport aux études portant sur les investisseurs et les grandes entreprises. La présente étude trouve d'une part ses raisons d'être en ce sens qu'elle tente de combler ce vide de la littérature.

Depuis 2016, le Bénin est le point de concentration de plusieurs réformes majeures, notamment dans la promotion des PME, des investissements, le développement du secteur financier, l'intégration à l'économie mondiale, et la promotion des secteurs sociaux. Le gouvernement, conscient de l'importance de ces réformes, s'engage à créer des conditions propices à l'expansion économique et à l'émergence du pays. Le développement des PME est, en effet, essentiel pour assurer la croissance et sa durabilité. Cependant, ces entreprises font face à des défis majeurs, notamment des problèmes de financement, identifiés par St-Pierre (2018) tels que l'accès difficile aux financements, la faible capitalisation et la dépendance élevée à l'endettement. L'enquête de l'ITC souligne également des obstacles tels que l'accès limité au financement, les faibles taux de certification en qualité et des infrastructures insuffisantes, entravant la croissance des PME au Bénin.

Aasri et Benayad (2021) soulignent que les problèmes de financement sont cruciaux pour la croissance des TPME. Ce faisant, la question de recherche s'énonce comme suit : quelle est l'influence de la finance comportementale sur la prise de décision financière des PME au Bénin ? Il s'agit donc d'analyser l'influence de la finance comportementale sur la prise de décision financière des petites et moyennes entreprises du Bénin.

La présentation de cet article s'articule autour de trois axes. Le premier axe présente la revue de littérature, le deuxième axe expose la méthodologie de recherche et le troisième axe présente les résultats de l'étude.

2. Revue de la littérature

2.1 La théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991)

La théorie du comportement planifié développée par Ajzen (1991) postule que le comportement humain, pour être effectif, doit d'abord être décidé/planifié, d'où le nom de théorie du comportement planifié. La théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991) est une extension de la théorie de l'action raisonnée (Fishbein et Ajzen, 1975). En effet, d'après les tenants de cette dernière théorie, des facteurs tels que les croyances et les intérêts propres à un individu impliqué dans un processus décisionnel doivent être pris en compte dans l'analyse des choix marquant les résultats. Cette approche met en relief, comme le notent Large et al. (2018), l'intérêt voire le caractère central d'une vision comportementale dans l'analyse des

processus de prise de décisions. Ainsi, l'extension procède par l'intégration d'une variable complémentaire relative, notamment, au contrôle comportemental perçu : « the theory of planned behavior differs from the theory of reasoned action in its addition of perceived behavioral control », (Ajzen, 1991).

La théorie du comportement planifié confère à l'intention de l'individu la place centrale de la genèse du comportement, (Tounès, 2003 ; Fayolle & Legrain, 2006). Selon cette théorie, tout comportement qui nécessite une certaine planification (tel que la création d'une entreprise), peut être prédit par l'intention d'avoir ce comportement. L'intérêt de cette théorie est de proposer un modèle théorique utilisable dans toutes les situations où le comportement est intentionnel puisqu'elle ne repose pas sur les variables externes comme déterminants immédiats du comportement, (Emin, 2003). Selon la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991), l'intention est le résultat de trois déterminants conceptuels : l'attitude vis-à-vis du comportement, la norme sociale perçue, le contrôle comportemental perçu.

Le comportement est déterminé par l'intention et par le contrôle comportemental perçu. Ainsi les principales composantes de la théorie du comportement planifié sont la propre attitude d'une personne, les normes subjectives, le contrôle du comportement perçu, les intentions et le comportement d'usage (Ajzen, 1988). L'attitude envers le comportement est définie comme les sentiments positifs ou négatifs de l'individu concernant son comportement (McIvor et Paton, 2007). L'intention comportementale est un signe de la volonté d'adopter certains comportements (Ajzen, 1988). Selon la théorie du comportement planifié, l'adoption d'un certain comportement par un internaute est déterminée par son intention d'adopter ce comportement. Les normes subjectives sont censées évaluer les pressions sociales exercées sur les individus pour qu'ils adoptent ou non un comportement particulier (Ajzen, 1991). En théorie, le contrôle comportemental perçu est influencé par les convictions de l'adoptant quant à la possession des opportunités et des ressources nécessaires pour adopter le comportement (Ajzen, 1991).

En intégrant la TCP dans le processus de prise de décision, les individus peuvent être plus conscients des facteurs cognitifs et sociaux qui influencent leurs intentions et leurs

comportements. Cela peut les aider à prendre des décisions plus éclairées, à aligner leurs choix sur leurs valeurs, à considérer les influences sociales et à surmonter les obstacles potentiels à la mise en œuvre de la décision. Il convient de noter que la TCP n'est qu'un cadre théorique et que d'autres facteurs et modèles peuvent également influencer le processus de prise de décision. Cependant, la TCP offre une perspective solide sur les déterminants cognitifs et sociaux de la prise de décision, en mettant l'accent sur la formation des intentions et leur impact sur les comportements (Gollier et al., 2003).

2.2 Revue empirique

La prise de décision est, faut-il le souligner, une activité complexe (Kannadhasan, 2011). La susceptibilité d'un investisseur à une illusion particulière est susceptible d'être une fonction de plusieurs variables. Il existe des preuves suggestives que l'expérience de l'investisseur joue un rôle explicatif à cet égard, les investisseurs moins expérimentés étant plus enclins à l'extrapolation (représentativité) tandis que les investisseurs plus expérimentés commettent la croyance du parieur. De même, les facteurs comportementaux jouent un rôle vital dans le processus de prise de décision des investisseurs. Par conséquent, les investisseurs doivent prendre les mesures nécessaires pour minimiser ou éviter les illusions qui influencent leur processus de prise de décision, en particulier les décisions d'investissement.

Anastasios et al. (2012) estiment que la nouvelle approche théorique accepte les faiblesses comportementales des individus et affirme que les échecs en matière d'investissement sont une conséquence naturelle des caractéristiques spéciales du comportement humain. L'élément clé de la théorie émergente est l'être humain investisseur plutôt que les investisseurs en tant que machines. Dans ce cadre, la finance comportementale considère les investisseurs comme des individus et souligne que l'émotion, les biais et les illusions ne peuvent pas être rationalisés ; de plus, elle souligne que l'information est inefficace. Les prix des actions ne sont pas aléatoires ; ils sont plutôt imprévisibles car la réaction des individus à l'information est imprévisible également.

La finance comportementale a contribué à comprendre comment les gens valorisent les actifs dans divers marchés. Les investisseurs et les universitaires s'efforcent tous deux de quantifier la valeur des actifs en fonction de facteurs observables, mais l'expérience indique clairement

que l'aspect humain a des effets très réels. Un défi clair pour la finance comportementale est évidemment de mettre en pratique ce que les gens ont appris sur la prise de décision dans les marchés. Peter Hede (2012) estime que, dans l'économie traditionnelle, le décideur est généralement rationnel et intéressé par son propre intérêt. Il s'agit de la vision économique attachée au comportement des Hommes, dans laquelle un individu agit pour obtenir le bien-être le plus élevé possible pour lui-même, compte tenu des informations disponibles sur les opportunités et d'autres contraintes concernant sa capacité à atteindre ses objectifs prédéfinis. Rahul (2011) explore le fait que l'extrême volatilité a affecté les marchés financiers du monde entier depuis la crise mondiale de 2008. Le sentiment des investisseurs a été l'un des principaux déterminants des mouvements de marché. Dans ce contexte, il semblait important d'étudier le rôle joué par des émotions telles que la peur, la cupidité et l'anticipation dans la formation des décisions d'investissement.

La synthèse de ces résultats révèle qu'il existe un lien significatif entre la finance comportementale et la prise de décision financière. La finance comportementale influence la prise de décision dans les entreprises à travers plusieurs facteurs tels que la sur-confiance, la représentativité, le comportement grégaire, l'ancrage, la dissonance cognitive, l'aversion au regret, la croyance du parieur, la comptabilité mentale et le biais rétrospectif, sur le processus de prise de décision des investisseurs individuels sur le marché boursier indien.

2.2.1 Les comportements heuristiques et la prise de décision financière

Le comportement heuristique fait référence à un mode de prise de décision rapide et simplifié, basé sur des règles de pouce ou des raccourcis mentaux plutôt que sur un processus de raisonnement complet et délibéré. Les heuristiques sont des stratégies cognitives qui permettent de prendre des décisions plus rapidement et avec moins d'efforts cognitifs, en utilisant des informations limitées ou des indices simplifiés. L'heuristique peut être définie comme la règle empirique utilisée par les individus pour prendre des décisions dans un environnement complexe et incertain. Les investisseurs prennent souvent des décisions irrationnelles en utilisant des raccourcis mentaux au lieu de collecter et d'évaluer toutes les

informations pertinentes (Kahneman et Tversky 1979). Pour Shabarisha (2015) plusieurs heuristiques et biais de la finance comportementale ont une influence significative sur les décisions d'investissement des investisseurs individuels. Parmi eux, l'excès de confiance, le sophisme du joueur et l'aversion pour la perte ont un impact fort, tandis que la disponibilité, l'aversion pour le regret et les biais de comptabilité mentale ont une influence modérée. En revanche, les biais de représentativité, d'ancrage et d'autocontrôle ont une incidence plus faible sur les décisions d'investissement des investisseurs dans cette région.

Les résultats de ces travaux nous permettent de formuler l'hypothèse suivante :

H1 : le comportement heuristique influence positivement et significativement la prise de décision financière des PME.

2.2.2 Le profil d'appétence et la prise de décision financière

Le profil d'appétence au risque, aussi connu sous le nom de profil de tolérance au risque, est un concept financier décrivant le niveau de risque qu'un investisseur est disposé à prendre dans ses placements financiers. Selon Epetimehin (2013), l'appétit pour le risque représente la disposition à prendre des opportunités de risque, alignée avec les objectifs stratégiques de l'entreprise, et implique une compréhension partagée entre la direction et les parties prenantes. Hermalin (1993) souligne que les gestionnaires peuvent opter pour des projets plus risqués pour minimiser le risque de réputation, ce qui peut différer du risque de projet. Kahneman et Tversky (1979), ainsi que Bowman (1980) et Coyle-Shapiro (2002), suggèrent que les cadres sont davantage enclins à prendre des risques lorsque leurs objectifs sont peu probables à atteindre, ou lorsqu'ils se sentent menacés dans leur position. Coyle-Shapiro (2002) observe que l'écart de performance influence la propension au risque des cadres, notant que des performances inférieures peuvent conduire à des décisions plus risquées pour combler cet écart, parfois au détriment de l'organisation.

Les conclusions des travaux de ces auteurs sont également confortés par celles découlant de l'étude de Pesqueux (2018) sur les PME des économies émergentes. Ceci nous permet de formuler l'hypothèse suggérant que l'appétit pour le risque accroît la probabilité que l'investisseur prenne des décisions d'investissement.

H2 : le profil d'appétence affecte positivement et significativement la prise de décision

financière des PME.

2.2.3 L'attitude de panique et la prise de décision financière

L'attitude de panique fait référence à un état mental dans lequel une personne perd le contrôle de ses émotions et de son comportement en raison d'une situation stressante ou menaçante. Cela se manifeste souvent par une réaction excessive de peur, de nervosité ou de confusion. Sarwar et al. (2014) ont identifié les principales composantes expliquant le comportement des investisseurs à la Bourse du commerce du Pakistan (PMEX). Les résultats ont révélé l'existence de 8 facteurs importants qui expliquent le comportement des investisseurs à la Bourse du commerce du Pakistan. Ces facteurs sont les suivants le comportement de surconfiance, le comportement de troupeau, le comportement optimiste, le comportement d'ancrage au prix, le biais de représentativité ; le comportement d'aversion aux pertes, l'attitude de panique et tolérance au risque des investisseurs à la PME. Pour les auteurs, l'attitude de panique des investisseurs mesure leur capacité à faire face à la pression engendrée par les changements radicaux des prix des titres et l'instabilité du marché. Sur la base des conclusions de ces auteurs, nous émettons l'hypothèse suivante :

H3 : l'attitude de panique a un effet positif et significatif la prise de décision financière des PME.

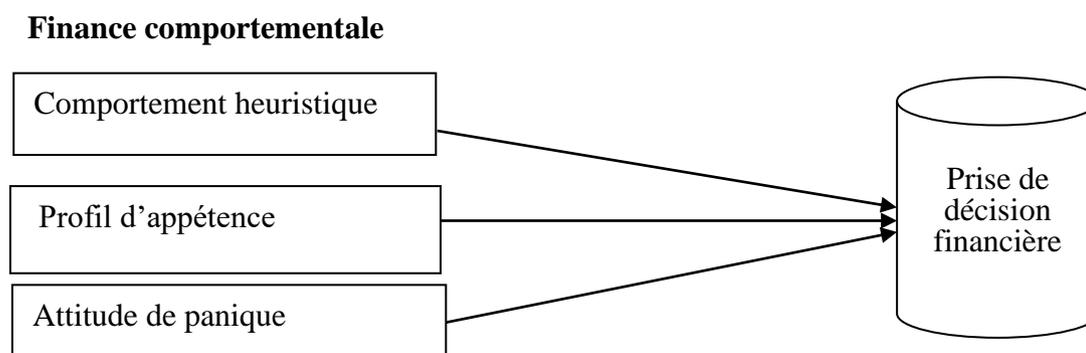
3. Cadre méthodologique de l'étude

3.1 Opérationnalisation des variables et outils de collecte des données

Pour concevoir le modèle de notre étude, nous avons opté pour une approche purement quantitative, utilisant des échelles de mesure existantes pour opérationnaliser les variables de l'étude. La variable dépendante, "prise de décision financière", a été évaluée en se basant sur des items adaptés des travaux de Sarwar et al. (2014) et de Charness et Gneezy (2004). Elle est mesurée par six (06) items adaptés des travaux de recherche de Sarwar et al (2014) puis de Charness et Gneezy (2004). En outre, la variable indépendante "la finance comportementale" est évaluée par trois dimensions (comportements heuristiques, profil d'appétence et attitude de panique) à l'aide de 20 items, dont 8 items adaptés de Alrabadi (2011) pour mesurer les

comportements heuristiques répartis en 2 sous dimensions (comportement troupeau mesuré par 3 items et sur-confiance mesuré par 5 items) ; 7 items adaptés de Sarwar et al. (2014) pour mesurer le Profil d'appétence répartis également en deux sous dimensions (tolérance au risque mesurée par 4 items et l'aversion au risque mesurée par 3 items), et 5 items adaptés de Sarwar et al. (2014) pour mesurer l'attitude de panique. Ces échelles spécifiques ont été intégrées dans le questionnaire d'enquête et évalués sur une échelle de Likert à cinq points, allant de "Pas du tout d'accord" à "Tout à fait d'accord". Ainsi, le modèle théorique de la recherche peut être présenté à travers la figure suivante.

Figure 1 : Modèle théorique de l'étude



Source : Résultats de nos enquêtes, 2023.

3.2 Techniques d'échantillonnage

Nous avons sélectionné toutes les entreprises ayant fait l'objet d'enregistrement et mises à jour régulièrement jusqu'à 2023 à la CCIB. Au total, le nombre d'entreprises est de 4332 toutes catégories confondues. Nous ne pouvons pas investiguer toutes ces entreprises puisque toutes les Sarl et SA sont des PME au Bénin. De même, nous avons constaté que certaines d'entre elles sont des établissements et sont au nombre de deux mille deux cent cinq (2205). Celles-ci, ne faisant pas partie des PME, sont donc exclues. Alors il reste deux mille cent sept (2127) Sarl et SA constituant l'effectif total des PME enregistrées au Bénin. Sur cette base, nous avons procédé à l'élimination des entreprises multinationales compte tenu des difficultés liées à l'obtention de leurs structures organisationnelles, les organes de contrôle et les divers comités ainsi que leurs états annexés. Par la suite, nous avons exclu les sociétés d'assurance,

les sociétés bancaires et financières qui ont parfois une présentation organisationnelle différente par rapport aux autres entreprises. Nous avons aussi ignoré les entreprises qui ne tiennent pas une comptabilité formelle selon les réglementations comptables de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires révisées et en vigueur dans notre espace UEMOA. Enfin, nous avons éliminé les entreprises qui ne sont pas à jour vis-à-vis du fisc afin d'éviter une dispersion trop importante dans la distribution de l'échantillon. Cette exclusion a été possible grâce à la base des entreprises en règle figurant dans la base de données de la Direction Générale des Impôts et Domaines du Bénin. Après l'application des différents critères d'élimination nous avons eu au total mille quatre cent vingt-neuf (1429) PME y compris les entreprises choisies dans le cadre de l'application du Logiciel DGID. Nous avons considéré les PME qui ont leur siège dans les départements du Littoral et d'Atlantique comme échantillon de notre recherche, soit un taux de 2% de l'ensemble des 52 PME composé de 260 agents enquêtés. Il s'agit d'un échantillon de jugement, c'est-à-dire des individus capables de répondre à nos préoccupations de recherche.

Au sein de chaque entreprise nous avons adressé le questionnaire à cinq (05) personnes soit un des actionnaires ou Président Directeur général ou Directeur Général, un des dirigeants ou Directeur des Affaires Financières ou Directeur des ressources humaines et trois représentants des employés de l'entreprise.

3.3 Outils de traitement et d'analyse des données

Les données collectées sont soumises à des analyses statistiques approfondies, comprenant des analyses factorielles exploratoires pour identifier les relations entre les variables, des analyses factorielles confirmatoires pour valider les modèles, et des tests d'hypothèse. Ces analyses ont été menées en utilisant les logiciels SPSS 27 et Smart PLS 4, garantissant une rigueur méthodologique dans la vérification de nos hypothèses.

4. Résultats et discussions de l'étude

4.1 Analyse factorielle exploratoire

L'analyse en composante principale a été réalisé sur les variables « finance

comportementale » et « prise de décision financière » (tableau 1). A l'issue de l'ACP, certains items (SU_CONF4 ; COM_TR1 ; TOL_RIK3 ; AT_PAN1 ; AT_PAN5 et PR_DES6) ont été éliminé car ayant leur communalités en dessous de 0,45 (Roussel, 2005) et leur coefficient factoriel après rotation sont inférieurs à 0,65 (Haïr et al, 2012). Les items retenus présentent un indice de KMO > 0,7 satisfaisante (Evrard et al, 2002), leurs communalités sont au-dessus de 0,45. La variable « prise de décision financière (PR_DEF) » est unidimensionnel. Après la rotation varimax sur la variable « finance comportementale », la matrice présente trois dimensions : la dimension « comportement heuristique » avec deux sous dimensions (surconfiance (SU_CONF) et comportement de troupeau (COM_TR) ; la dimension « profil d'appétence » avec deux sous dimensions (tolérance au risque (TOL_RIK) et aversion au risque (AV_RIK)) et la dimension « attitude de panique (AT_PAN)» qui est unidimensionnelle. La variance totale expliquée de chaque variable indique un minimum de 60% des items mesurant chaque construit ayant une variance propre supérieure à 1 (Haïr et al, 2012).

Tableau 1 : Analyse factorielle exploratoire

	Composante					
	COM_HEU		PR_APP		AT_PAN	PR_DEF
	SU_CONF	COM_TR	TOL_RIK	AV_RIK		
Je suis familiarisé(e) avec la Bourse des Matières Premières.	,840					
Je suis confiant(e) dans ma capacité à prendre de bonnes décisions d'investissement.	,775					
Les investissements rentables que j'ai réalisés par le passé étaient principalement	,801					

attribuables à mes compétences spécifiques en matière d'investissement.						
Si le volume global des transactions sur le marché des matières premières est plus élevé que d'habitude, j'augmenterais ma participation sur ce marché.		,839				
Mes décisions d'investissement sont influencées par les décisions d'autres investisseurs concernant le volume des transactions.		,706				
Je tends à imiter les décisions des autres investisseurs lorsque je prends des décisions d'investissement.		,694				
Je me considère comme étant prêt(e) à prendre des risques élevés.			,749			
Je suis prêt(e) à accepter les hauts et les bas du marché pour avoir la possibilité de réaliser des rendements plus importants.			,769			
Je considère le risque dans les investissements comme une opportunité à saisir			,813			
Je deviens plus prudent(e) en investissant après avoir subi une perte antérieure.				,678		
Je choisis d'investir dans des matières premières présentant moins de risques de perte.				,778		
J'estime qu'en matière d'investissement, éviter toute perte de capital est plus important que réaliser de petits bénéfices.				,722		
Face à des fluctuations défavorables des prix sur le marché des matières premières, j'ai tendance à retirer mon argent des investissements.					,807	
Lorsque je suis confronté à une situation stressante, j'ai tendance à réagir de manière paniquée et à perdre mon sang-froid.					,728	
Face à une crise ou à une situation d'urgence, je ressens souvent une peur intense et je peux avoir du mal à prendre des décisions rationnelles.					,698	
Vous privilégiez les secteurs d'activité qui ont montré de bonnes performances récentes et évitez ceux qui ont connu des difficultés dans un passé récent.						,838

Vous utilisez l'analyse des tendances spécifiques à certains secteurs d'activité pour guider vos décisions d'investissement pour l'ensemble de votre portefeuille d'activités.						,746
Vous vous appuyez sur vos expériences passées dans certains secteurs d'activité pour orienter vos futurs investissements.						,746
Vous anticipez les évolutions des prix et des perspectives des secteurs d'activité à l'avenir en vous basant sur les informations récentes disponibles sur ces secteurs.						,702
J'anticipe davantage d'investissements dans le commerce des matières premières dans les années à venir au Bénin.						,684
KMO	0,812		0,798		0,776	0,803
Variance totale expliquée	64,589		62,487		61,354	65,109

Source : Résultats de nos recherches, 2024.

4.2 Analyse factorielle confirmatoire

Au terme de l'ACP, les items retenus feront l'objet de la fiabilité et de la validité. Les dimensions de chaque construit présente un alpha de Cronbach au-dessus de 0,7 et une fiabilité composite également au-dessus de 0,7 ce qui permet d'effectuer une SEM (tableau 2). La validité convergente de chaque construit est supérieure à 0,5 et la validité discriminante est évaluée par l'indice de HTMT de Henseler (Henseler et al., 2015), (tableau 3).

Tableau 2 : Fiabilité et validité convergente

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
AT_PAN	0,720	0,789	0,571
AV_RIK	0,782	0,859	0,613
COM_HEU	0,760	0,871	0,674
COM_TR	0,717	0,738	0,501
FIN_COMP	0,736	0,775	0,580
PR_APP	0,722	0,785	0,501
SU_CONF	0,857	0,912	0,777
TOL_RIK	0,807	0,873	0,777

Source : Résultats de nos recherches, 2024.

Tableau 3 : Validité discriminante

	AT_P AN	AV_R IK	COM_H EU	COM_ TR	FIN_CO MP	PR_A PP	SU_CO NF	TOL_R IK
AT_PAN								
AV_RIK	0,641							
COM_H EU	0,224	0,121						
COM_T R	0,515	0,099	0,331					
FIN_CO MP	0,251	0,215	0,210	0,210				
PR_APP	0,149	0,115	0,643	0,541	0,462			
SU_CON F	0,249	0,060	0,522	0,366	0,218	0,262		
TOL_RI K	0,325	0,188	0,436	0,331	0,236	0,342	0,618	

Source : Résultats de nos recherches, 2024.

La matrice montre que tous les HTMT < 0,85 pour tous les construits ce qui indique une validité discriminante.

Tableau 4 : Coefficient de détermination

	R-square	R-square adjusted
AT_PAN	0,679	0,677
AV_RIK	0,443	0,442
COM_HEU	0,804	0,803
COM_TR	0,752	0,752
PR_APP	0,602	0,700
SU_CONF	0,788	0,686
TOL_RIK	0,692	0,691

Source : Résultats de nos recherches, 2024

Les résultats montrent que les R-deux et R-deux ajustés varient entre 0,442 et 0,804 dont la moyenne est de 0,68 soit 68%. Ce qui indique que les items retenus mesurent effectivement les construits et que chaque construits mesure la variable.

4.3 Test d’hypothèse

Figure

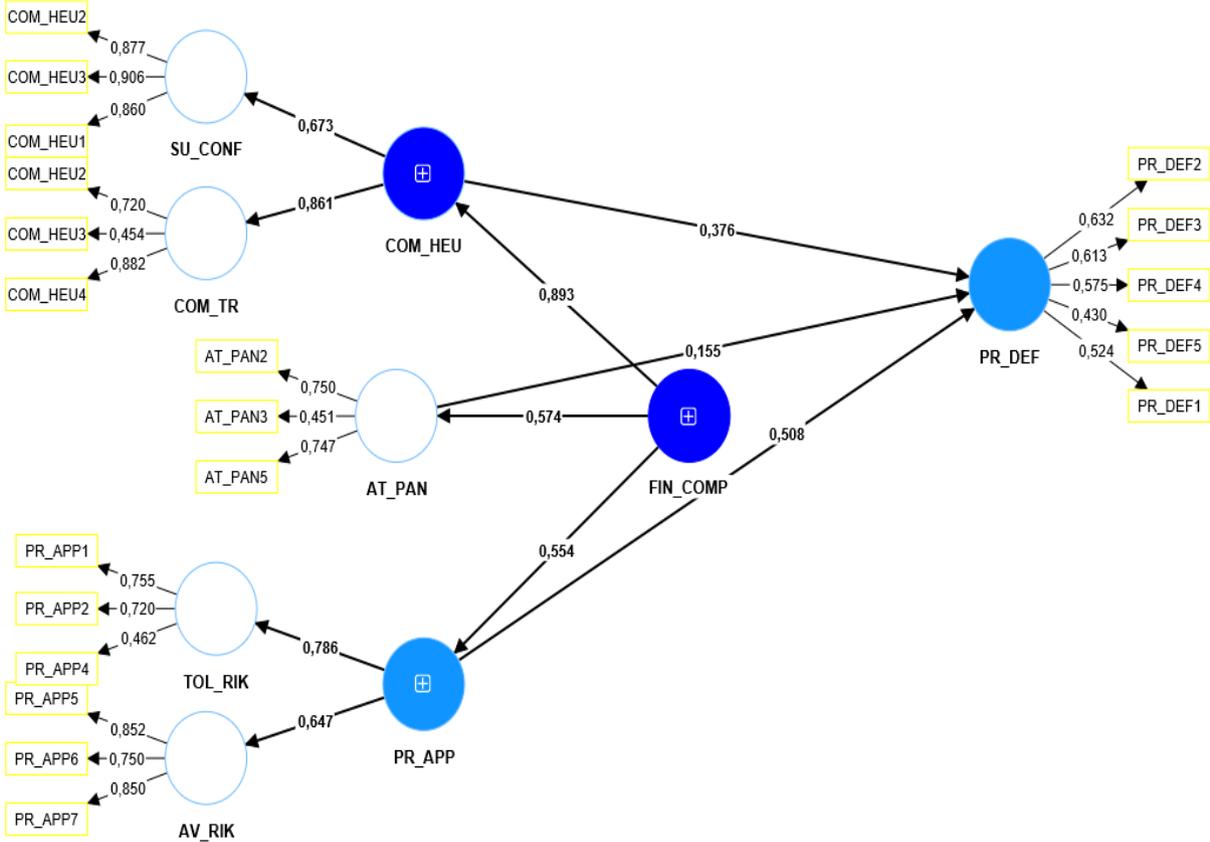


Tableau 6 : Vérification des hypothèses

Hypothèses		Coef.bêta	Ecart-type	T statistics	P values	Décision
	COM_HEU -> SU_CONF	0,673	0,045	15,097	0,000	
	COM_HEU -> COM_TR	0,861	0,018	47,842	0,000	
H1	COM_HEU -> PR_DEF	0,376	0,060	6,248	0,000	Acceptée
	PR_APP -> AV_RIK	0,647	0,156	4,138	0,000	
	PR_APP -> TOL_RIK	0,786	0,092	8,580	0,000	
H2	PR_APP -> PR_DEF	0,508	0,291	6,742	0,022	Acceptée
H3	AT_PAN -> PR_DEF	0,155	0,264	4,585	0,036	Acceptée
	FIN_COMP -> AT_PAN	0,574	0,070	8,215	0,000	
	FIN_COMP -> COM_HEU	0,893	0,017	51,172	0,000	
	FIN_COMP -> PR_APP	0,554	0,109	5,065	0,000	

Source : Résultats de nos recherches, 2024

Les résultats indiquent que le comportement heuristique influence positivement ($\beta = 0,376$ et $P < 0,001$) et significativement la prise de décision. Ainsi plus le comportement heuristique augmente à travers la sur-confiance et le comportement de troupeau, la décision prise vise l'amélioration de la situation de l'entreprise. Ce qui confirme H1. De même le profil d'appétence par le biais de la tolérance au risque et de l'aversion au risque affecte positivement et significativement ($\beta = 0,508$ et $P < 0,05$) la prise de décision. Ce qui confirme H2. Quant à l'attitude de panique, elle renforce significativement ($\beta = 0,376$ et $P < 0,05$) la prise de décision. Ce qui confirme H3.

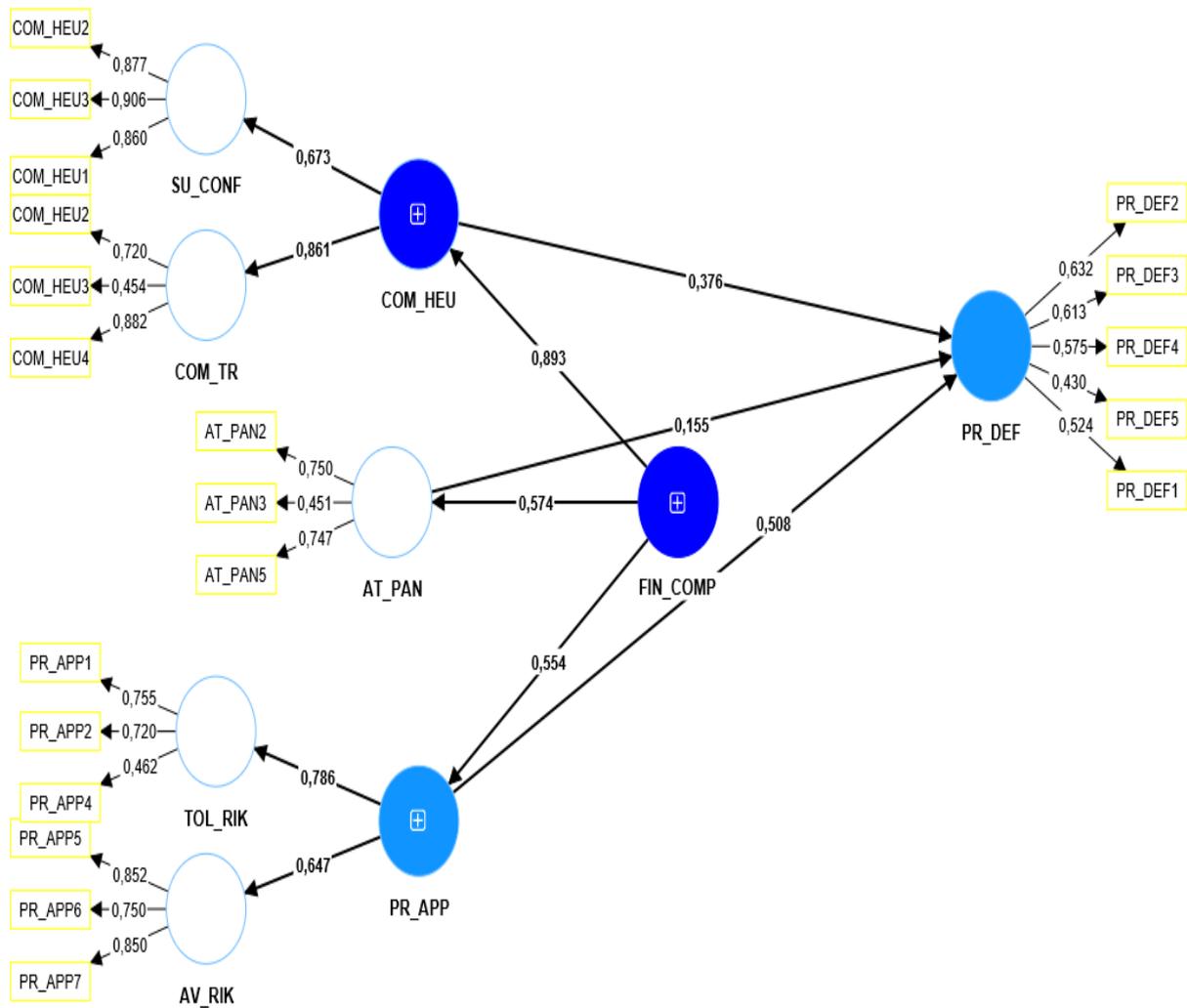


Tableau 6 : Vérification des hypothèses

Hypothèses		Coef. bêta	Ecart-type	T statistics	P values	Décision
	COM_HEU -> SU_CONF	0,673	0,045	15,097	0,000	
	COM_HEU -> COM_TR	0,861	0,018	47,842	0,000	
H1	COM_HEU -> PR_DEF	0,376	0,060	6,248	0,000	Acceptée
	PR_APP -> AV_RIK	0,647	0,156	4,138	0,000	
	PR_APP -> TOL_RIK	0,786	0,092	8,580	0,000	

H2	PR_APP -> PR_DEF	0,508	0,291	6,742	0,022	Acceptée
H3	AT_PAN -> PR_DEF	0,155	0,264	4,585	0,036	Acceptée
	FIN_COMP -> AT_PAN	0,574	0,070	8,215	0,000	
	FIN_COMP -> COM_HEU	0,893	0,017	51,172	0,000	
	FIN_COMP -> PR_APP	0,554	0,109	5,065	0,000	

Source : Résultats de nos recherches, 2024.

Les résultats indiquent que le comportement heuristique influence positivement ($\beta = 0,376$ et $P < 0,001$) et significativement la prise de décision. Ainsi plus le comportement heuristique augmente à travers la sur-confiance et le comportement de troupeau, la décision prise vise l'amélioration de la situation de l'entreprise. Ce qui confirme H1. De même le profil d'appétence par le biais de la tolérance au risque et de l'aversion au risque affecte positivement et significativement ($\beta = 0,508$ et $P < 0,05$) la prise de décision. Ce qui confirme H2. Quant à l'attitude de panique, elle renforce significativement ($\beta = 0,376$ et $P < 0,05$) la prise de décision. Ce qui confirme H3.

4.4 Discussion des résultats

Le comportement heuristique, caractérisé par la sur-confiance et le comportement de troupeau, a un impact positif et significatif sur la prise de décision ($\beta = 0,376$, $P < 0,001$). Cela suggère que lorsque les individus adoptent des raccourcis cognitifs ou se fient à des règles simples pour prendre des décisions, cela peut entraîner une décision qui vise à améliorer la situation de l'entreprise. Cependant, il est important de noter que ce comportement heuristique peut parfois conduire à des décisions biaisées ou suboptimales. Allant dans le même sens Garba (2020) soutient que l'existence d'une volatilité excessive issue d'une relation synchrone entre le volume de transaction est dû à des échanges des investisseurs sur-confiants, et la volatilité conditionnelle des rendements du marché. A cet égard, ces résultats tendent à conforter les conclusions de notre étude, notamment en ce qui concerne les biais qui sont susceptibles d'être générés par le comportement heuristique des acteurs.

Le profil d'appétence pour le risque, mesuré à travers la tolérance et l'aversion au risque, a un

impact positif et significatif sur la prise de décision ($\beta = 0,508$, $P < 0,05$). Cela suggère que les individus qui sont plus tolérants au risque et moins averses au risque ont tendance à prendre des décisions qui peuvent comporter un niveau plus élevé de risque (Pesqueux, 2012), mais qui peuvent aussi potentiellement apporter des bénéfices plus importants à l'entreprise. Ces conclusions concordent aussi avec celles mentionnées dans le rapport du Fonds mondial (2018) sur le Cadre d'appétence au risque.

L'attitude de panique renforce significativement la prise de décision ($\beta = 0,376$, $P < 0,05$). Cela suggère que lorsque les individus réagissent de manière paniquée face à une situation donnée, ce qui influence leurs décisions et les pousse à agir de manière plus hâtive ou imprudente. Cette réaction peut être particulièrement préjudiciable dans un contexte d'entreprise où des décisions réfléchies et bien informées sont souvent nécessaires. Ces résultats confirment les recherches de Sarwar and al. (2014) qui soulignent que les principaux composants du comportement des investisseurs sont le comportement sur-confiant, le comportement grégaire, le comportement d'ancrage de prix, le biais de représentativité, le comportement aversif aux pertes, l'attitude de panique et la tolérance au risque.

Conclusion

La finance comportementale est une discipline qui étudie comment les facteurs psychologiques et émotionnels influent sur les décisions financières des individus et des organisations. Alors que les décisions financières sont souvent perçues comme étant basées sur des calculs rationnels et des analyses objectives, la finance comportementale met en lumière le rôle des biais cognitifs, des émotions et des préférences individuelles dans ce processus. Ce travail de recherche vise à analyser l'influence de la finance comportementale sur la prise de décision financière des petites et moyennes entreprises du Bénin.

Les résultats de cette étude confirment que les biais cognitifs jouent un rôle significatif dans les décisions financières. En effet, les deux dimensions du comportement heuristique, à savoir le comportement de troupeau ($\beta = 0,750$; $p < 0,001$) et la sur-confiance ($\beta = 0,530$; $p < 0,001$), affectent de manière significative et positive la prise de décision financière des PME.

Cela montre que les dirigeants qui suivent les tendances générales du marché ou qui surestiment leurs compétences sont plus susceptibles de prendre des décisions influencées par ces biais. En d'autres termes, la finance comportementale, à travers ces deux dimensions heuristiques, exerce une influence directe sur la manière dont les gestionnaires des PME abordent les choix financiers. En ce qui concerne le profil d'appétence au risque, il est également apparu que la tolérance au risque ($\beta = 0,663$; $p < 0,001$) et l'aversion au risque ($\beta = 0,436$; $p < 0,001$) ont un effet significatif sur la prise de décision financière. Ces résultats mettent en lumière le fait que les dirigeants qui tolèrent davantage le risque adoptent des décisions plus audacieuses, tandis que ceux qui manifestent une aversion au risque adoptent une approche plus prudente. Ces éléments soulignent l'importance de la gestion des attitudes face au risque dans le cadre des décisions financières, un aspect particulièrement pertinent dans le contexte des PME où les ressources et la résilience financière sont souvent limitées. Par ailleurs, l'étude a également révélé que l'attitude de panique ($\beta = 0,626$; $p < 0,001$) affecte positivement et de manière significative les décisions financières des dirigeants. Cette donnée suggère que les situations de stress ou de crise peuvent conduire à des décisions précipitées ou mal informées, ce qui accroît la volatilité des choix financiers. En effet, l'instabilité émotionnelle des dirigeants en période d'incertitude peut exacerber les comportements irrationnels, impactant ainsi la santé financière des entreprises.

Au niveau théorique, ces résultats enrichissent les connaissances existantes sur la finance comportementale, notamment en appliquant des concepts déjà bien établis à un nouveau contexte : celui des PME béninoises. Ils confirment que des biais comportementaux comme la sur-confiance, le comportement de troupeau, ainsi que les attitudes face au risque, influencent fortement la prise de décision financière, comme cela a été observé dans d'autres contextes. Ce faisant, cette étude apporte un éclairage supplémentaire sur la manière dont ces biais s'expriment dans les PME, et elle conforte les théories qui suggèrent que la rationalité limitée et les biais cognitifs sont des facteurs importants à prendre en compte dans la gestion financière. Sur le plan managérial, les enseignements de cette recherche sont tout aussi cruciaux. Comprendre l'impact des biais comportementaux sur les décisions financières permet aux dirigeants de PME de mieux ajuster leurs stratégies. En tenant compte de ces

influences, ils peuvent développer des mécanismes pour atténuer les effets négatifs de ces biais, par exemple en intégrant des processus de prise de décision plus rationnels et moins influencés par les émotions ou les tendances de groupe. En outre, ces résultats soulignent l'importance d'une formation accrue en matière de gestion des risques pour aider les dirigeants à prendre des décisions plus éclairées, notamment en temps de crise où les comportements irrationnels peuvent être amplifiés.

Cependant, il convient de souligner certaines limites inhérentes à cette étude. D'une part, l'échantillon de 260 individus a été sélectionné par la méthode de convenance, ce qui peut limiter la généralisation des résultats à l'ensemble des PME du Bénin. Une étude ultérieure avec un échantillon plus large et aléatoire permettrait de renforcer la représentativité des conclusions. D'autre part, l'approche exclusivement quantitative utilisée ici pourrait négliger certaines dynamiques qualitatives importantes, telles que les perceptions culturelles ou les interactions personnelles au sein des PME. Une approche mixte, combinant analyses quantitatives et qualitatives, fournirait une compréhension plus nuancée des comportements financiers dans ce type d'entreprises. Enfin, l'étude se concentre exclusivement sur les PME du Bénin ; étendre cette analyse à d'autres régions permettrait de déterminer dans quelle mesure ces comportements sont universels ou spécifiques à un contexte donné.

Bibliographie

- Aasri M. & Benayad K. (2021). L'impact des biais comportementaux sur les décisions financières des dirigeants des TPME : revue de littérature. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*. Volume 4, Numéro 2. Pp. 1147-1166.
- Allison, G. (1971). *Essence of decision*. Little Brown.
- Alrabadi, E. (2011). Quelle méthodologie faut-il adopter pour l'enseignement/apprentissage de l'oral. *Didáctica. Lengua y literatura*, 23, p. 15-34.
- Benayad, K., & Aasri, M. R. (2021). Éducation financière : Quelles influences sur les décisions financières des citoyens marocains ? *International Journal of Accounting*,

Finance, Auditing, Management and Economics, 2(5), p. 749-763.

Boisvert, M. (1985). *L'organisation et la decision*. Editions d'organisation, Paris.

Bowman, E. (1980). A risk / return paradox for strategic management. *Sloan Management Review*. Spring, p. 17-31.

Charness, G. et Gneezy, U. (2010). Choix de portefeuille et attitudes face au risque : une expérience. *Enquête économique*, 48 (1), p. 133-146.

Charness, G. & Gneezy, U. (2004). Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83 (1), p. 50-58.

Chen, H. L., & De Bondt, W. (2004). Style momentum within the S&P-500 index. *Journal of Empirical Finance*, 11(4), 483

Chikh. S & Grandin. P. (2016). « Finance Comportementale », *Economica*, p. 11-15.

Coyle-Shapiro, J. A-M. (2002). A psychological contract perspective on organizational citizenship behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23(8), p. 927-946.

Epetimehin, F. M. (2023). *Managing the impact of Operational risk on ve Solvency of Insurance Companies*. Ontario International Development Agency.

Evrard, Y., Pras, B., Roux, E., avec la collaboration de Desmet P., Dussaix A.-M., Lilien G. (2002). *Market : Etudes et recherches en marketing*. 3^e édition, Dunod, Paris.

Fayolle, A. & Legrain, T. (2006). Orientation entrepreneuriale et grande entreprise. *La Revue des Sciences de Gestion*, 219 (3), p. 27-33.

Ferland, G. J., Porter, R. L., Van Hoof, P. A. M., Williams, R. J. R., Abel, N. P., Lykins, M. L., ... & Stancil, P. C. (2013). The 2013 release of cloudy. *Revista mexicana de astronomía y astrofísica*, 49(1), p. 137-163.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, Mass., Addison-Wesley Pub. Co.

Garba, A. A. (2020). *Apport de la finance comportementale à l'analyse de la volatilité excessive des cours boursiers : cas de la BRVM*. Working Paper, CREA, Octobre.

- Gollier, C., Hilton, J. D., Raufaste, E. (2003). Daniel Kahneman et l'analyse de la décision face au risque. *REP*, 113 (3), p. 295-307.
- Gross, R. J., Rowe, B., & Easton, J. A. (1973). Neonatal meningitis caused by *Citrobacter koseri*. *Journal of Clinical Pathology*, 26(2), p. 138-507.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40 (3), p. 414-433.
- Hassainate, M. S., & Bachisse, M. (2016). Etude économétrique de l'efficacité informationnelle du marché boursier marocain : modélisation ARIMA par séries chronologiques de l'indice MASI. *Revue d'Etudes en Management et Finance d'Organisation*, 1(2).
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135.
- Héraud, J. A., Kerr, F., & Burger-Helmchen, T. (2019). *Management créatif des systèmes complexes*, 20, ISTE Group.
- Hermalin, B. E. (1993). Managerial Preferences Concerning Risky Projects. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, Oxford University Press, 9 (1), April, p. 127-135.
- Hirshleifer, D. (2015). Behavioral finance. *Annual Review of Financial Economics*, 7, p. 133-159.
- Ifleh, A., Bilal, A., & Kabbouri, M. E. (2022). Moroccan Stock Price Prediction Using Trend Technical Indicators: A Comparison Study. In *International Conference on Intelligent Systems Design and Applications* (p. 380-386). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk, *Econometrica*. N° 47, pp. 263-291.
- Kotler, P. (2011). Reinventing Marketing to Manage the Environmental Imperative. *Journal*

- of Marketing*, 75, p.132-135.
- Kotter, M. R., Stadelmann, C., & Hartung, H. P. (2011). Enhancing remyelination in disease – can we wrap it up?. *Brain*, 134(7), p. 1882-1900.
- Large, R.O., Merminod, N., Paché, G., Radig, A.-K. (2018). L'utilisation du modèle de l'action raisonnée en logistique : état de l'art et avenues de recherche. *Revue Management & Avenir*. 106, décembre, p. 107-131.
- Laumont, C. M., Vincent, K., Hesnard, L., Audemard, É., Bonneil, É., Laverdure, J. P., ... & Perreault, C. (2018). Noncoding regions are the main source of targetable tumor-specific antigens. *Science translational medicine*, 10(470).
- McIvor, D. & Paton D. (2007). Preparing for natural hazards: normative and attitudinal influences. *Disaster Prevention and Management*. 16 (1), p. 79 – 88.
- Nadia, K., Sana, B. S., Najoua, M., Sofien, S., Abdejelil, Z., Baltagi, S., ... & Rachida, Z. (2008). Abdominal desmoid tumor pathologic and therapeutic concepts.
- Pesqueux, Y. (2018), Des registres de l'innovation en sciences des organisations aujourd'hui, *Gestion 2000*, 34 (5-6), 123-143.
- Pesqueux, Y. (2012). L'économie informelle, une bonne "mauvaise pratique" ? *Revue Française de Gestion*, 9 (228-229), p. 217-229.
- Pilloud, C., Sandoz, Y., Swinarski, C., Zimmermann, B., & Pictet, J. S. (Eds.). (1986). *Commentaire des protocoles additionnels du 8 juin 1977 aux Conventions de Genève du 12 août 1949*. Martinus Nijhoff Publishers.
- Qafas, A. & El bijri, N. (2020). Les biais cognitifs et émotionnels chez l'investisseur marocain, *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 1(5), p. 119- 137
- Quinet, C. (1994). Herbert Simon et la rationalité. *Revue Française d'Economie*. 9(1), p. 133-181.
- Rahul, S. (2011). Role of Behavioural Finance in Portfolio Investment Decisions: Evidence from India. Master thesis, Institute of Economic Studies, Charles University in Prague.

- Roussel, P. (2005). Méthodes de développement d'échelles pour questionnaire d'enquête. in P. Roussel, P. & Wacheux, F. (éds) (2005). Management des ressources humaines (pp. 245- 276). Collection Méthodes & Recherche en Management. Editions De Boeck Université. Bruxelles.
- Sarwar, F., Aftab, M., Iqbal, M.T. (2014). The Impact of Branding on Consumer Buying. Research Gate. June.
- Shabarisha, N. (2015). Heuristic and biases related to financial investment and the rôle of behavioral finance in investment decisions – A study. ZENITH International Journal of Business Economics & Management Research. 5 (12), December, p. 82-101.
- Shiller, R. J. (1991). Arithmetic repeat sales price estimators. *Journal of Housing Economics*, 1(1), p. 110-126.
- Simon H. A. (1957). Models of man social and rational. Wiley, New-York.
- Statman, M., Fisher, K. L., & Anginer, D. (2008). Affect in a behavioral asset-pricing model. *Financial Analysts Journal*, 64(2), p. 20-29.
- Talhartit, I., Jillali, S. A., & El Kabbouri, M. (2022). Behavioral finance: how are traders' financial decisions and performance impacted by behavioral biases under uncertainty?. *International Journal of Sciences Academic Research*, 3(10), p.4588-4597.
- Tounès, A. (2003). *L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE*, Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université de Rouen, 2003.
- Tran, L. (2018). Herbert Simon et la rationalité limitée. Regards Croisés sur l'Economie. 22, p. 53-57.
- Zimmerman, B. J. (1986). Becoming a Self-Regulated Learner: Which Are the Key Sub-Processes? *Contemporary Educational Psychology*, 11, p.307-313.