

Ecole Supérieure de Gestion et d'Economie Numérique

ESGEN

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences Commerciales**

Spécialité : Audit et control de gestion

THÈME :

**Le comportement financier et les
pratiques de la Fintech en Algérie
CAS DE : La Banque du développement
local**

Présenté par :

Mlle

Madadi Nour El Houda

Encadrant :

Mme

Sami Liya

Promotion N° 01

2021/2022

DEDICATION

En tout premier lieu, je remercie le bon Dieu, tout puissant, de m'avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés. Permis de mener à bien ce travail. Ma mère qui m'a entouré d'amour, d'affection et qui fait tout pour ma réussite, que dieu la garde, Mon père qui m'a aidé à devenir ce que je suis aujourd'hui, que dieu le garde et le protège

A mon frère Oussama, je voulais que tu sois avec moi en ce jour et que tu partages ma joie, je te dédie ce travail et j'espère que tu seras fier de moi et *ma petite sœur Djouna* et chère frère Adam

A ma seconde moitié, Sifou qui a été la raison de succès cette année sans toi, je n'aurais pas fait ce travail. Merci beaucoup pour tout pour votre amour, votre générosité, votre compréhension et vos encourageants pour moi dans tous les domaines. Étape que je voudrais franchir

Ce travail de thèse est dédié à mes nombreux amis Lydia , Amel , Khadija ,Imane

DEDICATION

En tout premier lieu, je remercie le bon Dieu, tout puissant, de m'avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés. Permis de mener à bien ce travail.

Ma mère qui m'a entouré d'amour, d'affection et qui fait tout pour ma réussite, que dieu la garde

Mon père qui m'a aidé à devenir ce que je suis aujourd'hui, que dieu le garde et le protège

A mon frère Oussama, je voulais que tu sois avec moi en ce jour et que tu partages ma joie, je te dédie ce travail et j'espère que tu seras fier de moi et *ma petite sœur Djouna* et chère frère Adam

Ce travail de thèse est dédié à mes nombreux amis Lydia , Amel , Khadija ,Imane

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier les personnes suivantes, pour leurs conseils et leurs commentaires tout au long de ce projet, mon superviseur "Dr Sami Lylia ". Je tiens également à remercier ma tante "Rabia" pour leur soutien pendant la compilation de cette thèse.

Liste des figures

Chapitre 01

Figure 01-01 : Principales activités FinTech.....	5
Figure 01-02 : Les trois phases de la fintech.....	12
Figure 01-03 : Recettes de l'industrie des plateformes de prêts P2P.....	15
Figure01-04 : L'impact du réseau Blockchain dans le secteur financier.....	19
Figure01-05 : L'écosystème Fintechm_0019.....	23
Figure01-06 : commerçants américains ayant expérimenté la fraude au cours des 12 dernie rmois.....	29
Figure01-07 : Activité totale d'investissement mondial	30
Figure 01-08 : Les 10 principaux accords mondiaux en matière de Fintech.....	31
Figure 01-09 : Adoption des Fintech par les consommateurs.....	33

Chapitre 3 :

Figure03-01 : Sexe	75
Figure03-02 : Âge	76
Figure03-03 : Statut fonctionnel	77
Figure03-04 : Éducation.....	78
Figure03-05 : Revenu.....	79
Figure03-06 : Les client de La BDL.....	80
Figure03-07 : les clients qui utilisent la carte bancaire de la BDL.....	81
Figure03-08 : Les types de carte bancaire.....	82
Figure03-09 : Les clients qui connaissent la plateforme digit banque.....	83
Figure03-10 : Le niveau des moyens mis la disposition des clients au niveau de la plateforme diBank.....	84
Figure03-11 : Le niveau des moyens mis la disposition des clients au niveau de la plateformedit Bank.....	85
Figure03-12 : la satisfaction des clients du service e Banking.....	86
Figure03-13 : Les avis des clients sur les prix proposés des produits et services	87
Figure03-14 : Les clients qui ont des problèmes techniques.....	88

Figure03-15 : : Les avis des clients sur la manipulation de la plateforme e Banking	89
Figure03-16 : : Le support de paiement fintech que les clients utilisez.....	90
Figure03-17 : L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de services....	91
Figure03-18 : l'efficacité des services fintech.....	92
Figure03-19 : : Dans l'ensemble, les services Fintech me semble utiles.....	93
Figure03-20 : Il est facile d'utiliser les services Fintech.....	94
Figure03-21 Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine.) de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible.....	95
Figure03-22 : Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech	96
Figure03-23 : Je crois que les services Fintech protègent mes informations personnelles.....	97
Figure03-24 : On trouve sur le marché algérien des bons services et produits de fintech	98
Figure03-25 : Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech.....	99
Figure03-26 : Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech.....	100
Figure03-27 : Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués.....	101
Figure03-28 : : Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des ServiceFintech.....	102
Figure03-29 : Je crois que le gouvernement après enté une loi favorable et réglementaire des services.....	103
Figure3.30 : : Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunication ions d'infrastructure, qui joue un rôle positif dans la promotion des services Fintech.....	105
Figure3.31 : Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée.....	106
Figure3.32 : Je suis intéressé par les services Fintech.....	107
Figure3.33 : Si j'ai utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser.....	108
Figure3.34 : Je souhaite bien tôt utiliser les services de Fintech.	109
Figure3.35 : Je recommanderai les services Fintech à mes amis.....	110

Liste des tableaux

Chapitre 01

Tableau 01-01 : définitions des Fintech	6
---	---

Chapitre 02

Tableau 02-02 : Différentes théories de la finance standard.....	38
--	----

Tableau 02-03 : Les différentes théories de la finance comportementale.....	41
---	----

Chapitre 03

Tableau 03-01 : Genre.....	75
----------------------------	----

Tableau 03-02 : Age.....	76
--------------------------	----

Tableau 03-03 : Statut Fonctionnel.....	77
---	----

Tableau 03-04 : Education	78
---------------------------------	----

Tableau 3.5 : Revenu.....	79
---------------------------	----

Tableau 3.6 : les clients de la BDL.....	80
--	----

Tableau 3.7 : les clients qui utilisent la carte bancaire de la BDL.....	81
--	----

Tableau 03-08 : Les types de carte bancaire.....	82
--	----

Tableau 03-09 : Les clients qui connaissent la plateforme digit banque.....	83
---	----

Tableau 03-10 : : Le niveau des moyens mis la disposition des clients au niveau de laplateforme digit Bank	84
--	----

Tableau 03-11 : Les clients qui ont le service e Banking.....	85
Tableau 03-12 : la satisfaction des clients du service e Banking.....	86
Tableau3.13 : Les avis des clients sur les prix proposés des produits et services	87
Tableau3.14 : Les clients qui ont des problèmes techniques	88
Tableau3.15 : Les avis des clients sur la manipulation de la plateforme e Banking .	89.
Tableau3.16 : Le support de paiement fintech que les clients utilisez	9
Tableau3.17 : L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de services.	91
Tableau3.18 : l'efficacité des services fintech.	92
Tableau3.19 : Dans l'ensemble, les services Fintech me semble utiles.	93
Tableau3.20 : Il est facile d'utiliser les services Fintech.....	94
Tableau3.21 : Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine.) de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible.....	95
Tableau3.22 : Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech	96
Tableau3.23 : Je crois que les services Fintech protègent mes informations personnelles.	97
Tableau3.24 : On trouve sur le marché algérien des bons services et produits de fintech.....	98
Tableau3.25 : Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech.....	99
Tableau3.26 : Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech...	100

Tableau3.27 : Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués	101
Tableau3.28 : Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des Service Fintech.....	102
Tableau3.29 : Je crois que le gouvernement après enté une loi favorable et réglementaire des servicesFintech.....	103
Tableau3.30 : : Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunication ions d'infrastructure, qui joue un rôlepositif dans la promotion des services Fintech.....	104
Tableau3.31 : Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée.....	105
Tableau3.32 : Je suis intéressé par les services Fintech.....	106
Tableau3.33 : Si j'ai utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser.....	107
Tableau3.34 : Je souhaite bien tôt utiliser les services de Fintech.....	108
Tableau3.35 : Je recommanderai les services Fintech à mes amis.....	109

Liste des abréviations

TI : Technologies de l'information

P2P : Peer to Peer

PIB : Produit intérieur brut

FBI : Banque de Financement et d'Investissement

CR : Capital-risque

CI : Capital-investissement

F&A : Fusions et Acquisitions

TPA : Théorie du prix d'arbitrage

TUE : Théorie de l'utilité espérée

TMP : Théorie moderne du portefeuille (MPT)

MEDAF : Modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF)

HME : Hypothèse des marchés efficients

TPA : Théorie du prix d'arbitrage (TPA)

Sommaire

Introduction générale.....	2
Chapitre 1 : Fintech : un nouveau concept aux multiples dimensions.....	4
Section 1 : Généralités sur les Fintech	5
Section 2 : contexte et tendances Fintech.....	25
Chapitre 2 : la finance comportementale.....	36
Section 1 : Cadre conceptuel de comportement financier	36
Section 2 : Thèmes de comportement financier et applications pratiques	50
Chapitre03 : Partie empirique.....	64
Section 1 : Conception et méthodologie de la recherche.....	64
Section 02 : présentation de l'entreprise BDL	70
Section 3 : Test des hypothèses de recherche.....	75
Conclusion générale.....	115



Introduction générale

Les marchés financiers ont connu une évolution rapide au cours de la dernière décennie. Le développement technologique affecte les modèles commerciaux du secteur financier et la manière dont les gens accèdent aux services financiers. Le terme est devenu une tendance dans les domaines professionnels et universitaires. Il désigne le secteur dynamique à l'intersection de la finance et des technologies. Il est également décrit comme un nouveau type d'industrie des services financiers qui combine les technologies de l'information et les services financiers tels que les paiements, les transferts de fonds et la gestion d'actifs.

Le comportement financier est un domaine relativement nouveau qui a attiré l'attention en raison de sa contribution au domaine de l'investissement.

Le comportement financier est une combinaison de psychologie et d'économie.

On tente d'expliquer le comportement des investisseurs et les facteurs psychologiques qui sous-tendent leurs décisions d'investissement et les effets qu'elles ont sur les marchés financiers. Le domaine de la finance s'est fondé sur l'idée que les marchés sont efficaces et que les investisseurs sont rationnels grâce à des théories.

En termes de contribution théorique, ce travail aborde le comportement financier et les services fintech en Algérie. L'objet de cette recherche étant d'étudier la perception des Algériens envers l'utilisation des services fintech.

La problématique cette recherche s'articule autour de la question centrale suivante de recherche suivant est formulée pour :

-Dans quelle mesure les clients de la banque de développement local ont-ils l'intention d'opter pour les pratiques de la fintech

Pour répondre à cette question, les sous-questions suivantes sont abordées. :

-Qu'entend n par les services fintech et le comportement financier ?

-Quels sont les déterminants de l'acceptation des clients des services de la fintech ?

-Comment évaluer le degré d'adoption des fintechs en fonction du comportement financier des utilisateurs algériens ?

La discussion de ces questions sera construite sur la base des hypothèses suivante :

H1 : les clients de la banque de développement locale utilisent la technologie financière

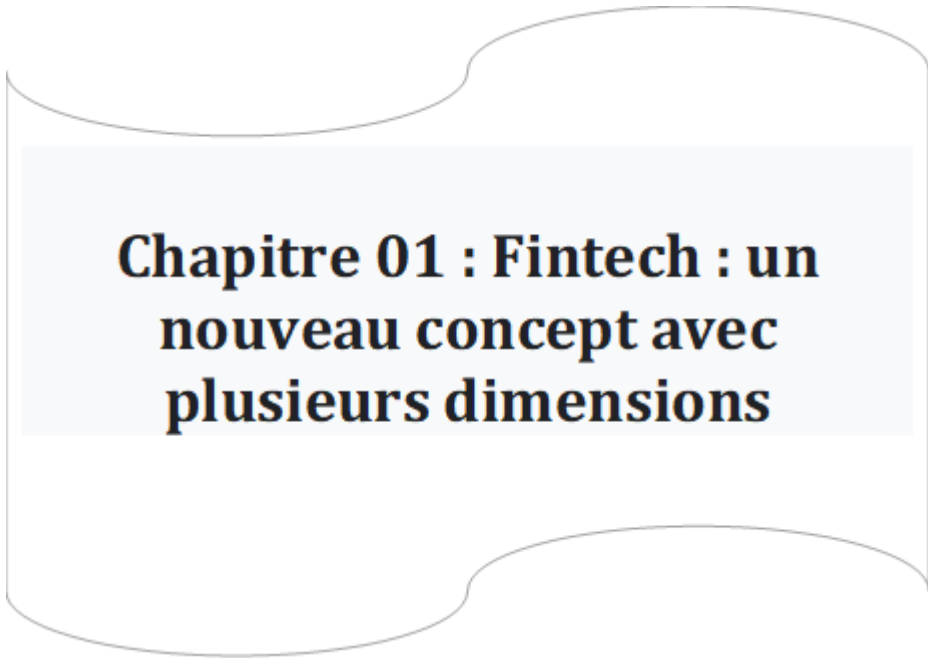
H2 : les clients de la banque de développement local sont hésitants et ont peur d'utiliser la technologie financière

H3 : les clients des banques locales et développement ne disposent pas de suffisamment d'information pour utiliser la technologie financière

Pour la méthodologie ; nous utilisons une approche descriptive pour les aspects théoriques et une approche analytique pour l'analyse des résultats de l'étude quantitative où nous avons mené une enquête auprès des potentiels clients de la BDL

Ce travail est structuré autour de trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous décrivons le concept de Fintech et ses types et son évolution.

Le deuxième chapitre est consacré au comportement financier. Enfin, dans le dernier chapitre, nous analysons les résultats de l'enquête sur l'adoption des services fintech en Algérie auprès des clients de la banque de développement local



**Chapitre 01 : Fintech : un
nouveau concept avec
plusieurs dimensions**

Introduction

Les Fintech visent à remplacer certaines activités du métier de banquier, en proposant des systèmes de financement, de dépôt ou de paiement. Pour l'instant, les fintechs se sont positionnées sur des marchés de niche mais tendent à se développer et offrir aux clients et aux entreprises l'équivalent des services qu'ils peuvent obtenir dans une banque.

Ce chapitre a été divisé en deux parties. Dans un premier temps, nous définirons ce qu'est la fintech en décrivant ses types et en montrant l'évolution de la Fintech, de ses fondements historiques à son développement moderne, il donne un aperçu des services qu'elles offrent.

Dans la deuxième partie, nous parlerons de l'évolution de la fintech en Algérie et présenterons la revue de la littérature autour de l'industrie Fintech

Section 1 : Généralités sur les Fintech

1. Définitions de la fintech

Contraction de "Finance" et de "Technologie", le terme Fintech désigne les acteurs technologiques qui bouleversent les secteurs bancaire et financier. Il est apparu récemment dans les journaux d'affaires pour décrire le défi que représente l'introduction de technologies plus rapides et plus efficaces pour le secteur financier. Ce défi représente l'introduction de services financiers plus rapides, moins chers et centrés sur l'homme. ¹

Le terme « fintech » provient de la contraction des mots « finance » et « technologie ». Il fait référence aux start-up technologiques qui concurrencent les acteurs traditionnels de la banque et de la finance en proposant de nouvelles modalités de fourniture de services financiers, des plateformes de financement participatif (crowdfunding) aux outils de gestion de portefeuille en ligne, en passant par les solutions de paiement sur mobiles.

D'après Bill Gates (1994) : "les services bancaires sont nécessaires, les banques ne le sont pas". Cette affirmation est devenue une prophétie qui se renforce d'elle-même pour les institutions financières et les investisseurs,

Avec 6 000 à 7 000 entreprises fintech, le monde entier tente aujourd'hui de rendre le secteur bancaire plus rentable²

¹ Accenture (2015) : L'avenir de la fintech et de la banque : Perturbé numériquement ou réimaginé

² 2 FINTECH, LA NOUVELLE ÈRE DES SERVICES FINANCIERS ,DÁVID VARGA 2017.

Tableau 1.1 : Définitions des Fintech

N	Définition
1	Il s'agit d'une branche nouvelle et émergente de l'industrie britannique des services financiers, le secteur "FinTech" comme l'appellent les initiés. Il s'agit d'un secteur où les jeunes diplômés ont délaissé leur destin à rayures dans le Square Mile en faveur du mode de vie alternatif des start-up Internet, mais où ils créent des entreprises dynamiques fondées sur leurs connaissances spécialisées du monde des affaires.
2	C'est une excellente nouvelle que George Osborne et Vince Cable reconnaissent tous deux que la fintech - le domaine où la technologie et la finance se croisent - devrait être un secteur dans lequel la Grande-Bretagne excelle.
3	Les entreprises Fintech sont définies comme celles qui proposent des technologies pour la banque et la finance d'entreprise, les marchés de capitaux, l'analyse des données financières, les paiements et la gestion des finances personnelles.
4	La technologie appliquée aux services financiers (Fintech) a un impact considérable sur notre vie quotidienne, qu'il s'agisse de faciliter les paiements de biens et de services ou de fournir l'infrastructure essentielle au fonctionnement des institutions financières du monde entier.
5	"Fintech" est le terme qui s'est désormais imposé pour décrire la numérisation du secteur financier. Fintech est un terme générique utilisé pour les technologies avancées, principalement basées sur Internet, dans le secteur financier. Le terme décrit les technologies modernes permettant ou fournissant des services financiers, telles que les technologies basées sur l'internet dans le domaine du commerce électronique, les paiements mobiles ou le financement par la foule de startups à un stade précoce (crowdfunding, investissement collectif).
6	En d'autres termes, il s'agit de "l'application de la technologie aux services financiers afin de créer des modèles commerciaux innovants et des produits inclusifs", explique Imran Gulamhuseinwala d'EY.

7	<p>Qu'est-ce que la fintech ? Selon un régulateur :</p> <p>"La fintech est la fonction de R&D des services financiers à l'ère du numérique... elle a moins à voir avec la technologie qu'avec la réinvention du modèle économique et la conception centrée sur le client."</p>
8	<p>Une nouvelle race de prêteurs alternatifs, tels que Lending Club, On Deck, Biz2Credit, Kabbage et récemment Goldman Sachs, est apparue pour combler le fossé entre les besoins de financement des petites entreprises et la volonté et la capacité des banques à répondre efficacement à ces besoins. Connues collectivement sous le nom d'"entreprises FinTech", elles sont les pionnières d'une approche en ligne et numérique distinctive qui promet d'améliorer considérablement l'accès et l'efficacité des petites entreprises au financement de leur croissance. Les nouveaux perturbateurs FinTech profitent du fait que les petites entreprises se tournent de plus en plus vers l'Internet pour rechercher des financements, notamment par le biais d'appareils mobiles.</p>
9	<p>Les entreprises de technologie financière (connues collectivement sous le nom de FinTech) élargissent l'accès à une gamme de services qui, selon elles, peuvent nous aider à gérer nos dépenses, à économiser davantage et à investir dans notre sécurité financière à long terme. Les FinTech offrent aux utilisateurs un éventail de services financiers - des transactions à la souscription - qui étaient autrefois presque exclusivement l'affaire des banques.</p>
10	<p>Les FinTech sont les agences du futur - un mot artificiel dérivé de "Finance" et "Technologie". Un nouveau marché pour les services financiers, un boogaboo pour les banques traditionnelles.</p>
11	<p>La Fintech est conceptuellement définie comme un nouveau type de service financier basé sur les larges types d'utilisateurs des entreprises informatiques, qui est combiné avec la technologie informatique et d'autres services financiers comme les transferts de fonds, les paiements, la gestion des actifs, etc. La fintech comprend tous les processus techniques, de la mise à niveau des logiciels financiers à la programmation d'un nouveau type de logiciel financier, qui peuvent affecter l'ensemble du processus de service financier. La fintech peut donc améliorer la performance des services financiers et étendre les</p>

	services financiers combinés à l'environnement mobile.
12	Le fondateur de la plateforme de crowdfunding d'investissement CrowdBnk, basée au Royaume-Uni, affirme que la fintech consiste à "changer les processus, changer les services, changer les coûts de manière positive."
13	"La technologie financière" ou "FinTech" désigne l'utilisation de la technologie pour fournir des solutions financières. L'origine du terme remonte au début des années 1990 et fait référence au "Financial Services Technology Consortium", un projet initié par Citigroup afin de faciliter les efforts de coopération technologique. Le terme désigne désormais un vaste secteur en pleine expansion représentant entre 12 milliards de dollars ³ et 197 milliards de dollars ⁴ d'investissements en 2014, selon que l'on considère les start-ups (FinTech 3.0) ou les institutions financières traditionnelles (FinTech 2.0).
14	La Fintech - une technologie qui permet de nouvelles façons de payer, de transférer de l'argent, d'emprunter, de collecter des fonds, etc.

SOURCE : Zavolokina, Liudmila ; Dolata, Mateusz ; Schwabe, Gerhard (2016). FinTech - What's in a Name ? In:Trente-septième conférence internationale sur les systèmes d'information, Dublin, Irlande,11 décembre 2016 - 14 décembre 2016.

Figure 1.1 - Principales activités des FinTech



Source : Moro visconti, Roberto. (2020). FinTech Valuation.

2. Types de Fintech

Il existe deux catégories d'entreprises FinTech :

- ❖ Les entreprises Fintech compétitives
 - ❖ Les entreprises Fintech collaboratives
-
- La première catégorie comprend les entreprises qui visent à optimiser l'expérience du client des services offerts, ainsi que de maximiser les avantages qu'elles tirent de l'utilisation de nouvelles technologies, sans accorder une attention particulière aux profits élevés.
 - La deuxième catégorie comprend les entreprises qui sont principalement impliquées dans l'évolution et le développement des services fournis par les institutions financières, opérant dans un environnement de collaboration avec ces organisations et les considérant comme leur principal marché cible.
 - Elles cherchent à fournir des services de qualité à leurs clients. Leur principal marché cible cherche à apporter un soutien continu à leurs opérations ainsi qu'à leur fournir les solutions les plus appropriées pour accroître leur part de marché. Cela est atteint grâce à l'effort de modernisation des produits, à l'introduction du concept d'innovation dans la prestation de services et à la réduction des coûts.
 - L'innovation dans la prestation de services et la minimisation du coût des processus facilités par l'utilisation de la haute technologie. Il convient de noter qu'ils introduisent un nouveau modèle d'exploitation innovant en vue d'atteindre une rentabilité durable.³

3. L'ÉVOLUTION DE LA FINTECH

La technologie financière a évolué au fil du temps. Les fintechs existent depuis de nombreuses années, comme le montre l'exemple du portefeuille électronique, apparu en 1998 avec Paypal. Toutefois, ce n'est que très récemment qu'elles ont connu un essor important. Selon le cabinet Accenture, les investissements annuels dans les fintechs étaient passés de 928 millions de dollars en 2008 à près de 3 milliards de dollars en 2013, soit plus du triple. Mais en 2020, ce sont quelque 105 milliards de dollars d'investissements dans les fintechs !

³ ANASTASIA KORTINA, FINTECH: LA TECHNOLOGIE CHANGE LE MONDE DES AFFAIRES, École de commerce Administration Département d'économie, septembre 2019

En commençant par la FinTech 1.0 de 1866 à 1967. Durant cette période, l'industrie financière était une industrie analogique. L'étape suivante est la FinTech 2.0, qui s'étend de 1967 à 2008 (crise financière).

Le développement et l'utilisation des technologies se sont concentrés sur les communications et le traitement des transactions. Nous parlons ici d'un processus de numérisation de l'industrie financière.

Enfin, à partir de 2008, nous avons vécu l'expérience FinTech 3.0, où des startups et des entreprises technologiques existantes ont envahi l'espace, proposant des produits et services financiers directement aux entreprises et aux ménages.

La crise financière de 2008 marque le début de la troisième période d'évolution de la FinTech⁴. D'une part, le grand public perd confiance dans les institutions bancaires et la perception générale de l'environnement financier.

du système bancaire est en train de changer pour le pire. D'autre part, des taux de chômage élevés, et de nombreux travailleurs subissent des réductions de salaire, ce qui fait qu'une proportion importante de travailleurs qualifiés, expérimentés et compétents cherchant du travail dans les technologies financières.

Au cours des années 2000, le développement de l'Internet a ouvert la voie à plusieurs nouvelles entreprises Fintech pour créer des solutions auxquelles les consommateurs étaient confrontés au niveau global. PayPal à titre d'exemple a été l'une des premières entreprises Fintech à transformer la façon dont les gens gèrent leur argent par le biais des paiements.

Lorsque le Web a commencé à permettre à toute personne capable de coder de créer un système bancaire est en train de changer pour le pire. D'autre part, des taux de chômage élevés, et de nombreux travailleurs subissent des réductions de salaire, ce qui fait qu'une proportion importante de travailleurs qualifiés, expérimentés et compétents cherchant du travail dans les technologies financières.

Au cours des années 2000, les développements de l'Internet ont ouvert la voie à plusieurs nouvelles entreprises Fintech pour créer des solutions auxquelles les consommateurs étaient

⁴ 4 Arner, Douglas W. et Barberis, Janos Nathan and Buckley, Ross P., L'évolution des Fintech : Un nouveau paradigme post crise

confrontés au niveau global. PayPal a été l'une des premières entreprises Fintech à transformer la façon dont les gens gèrent leur argent par le biais des paiements.

Lorsque le Web a commencé à permettre à toute personne capable de coder de créer un site web dynamique et interactif qui utiliserait le cloud comme intermédiaire pour le partage des données, cela a ouvert une toute nouvelle frontière pour les entrepreneurs cherchant à remplacer les canaux bancaires existants et à perturber les modèles commerciaux traditionnels.

Soudain, l'échange d'argent entre les consommateurs et les entreprises et entre les consommateurs et les entreprises s'est limité à des masses de données. Les consommateurs se limitait à des masses d'informations pouvant être transférées directement à l'aide d'un smartphone. Les sites de crowdfunding ouvrent de nouvelles voies de financement aux entrepreneurs, dont beaucoup lancent leurs propres nouvelles technologies, créant ainsi un flux constant d'innovation ⁵

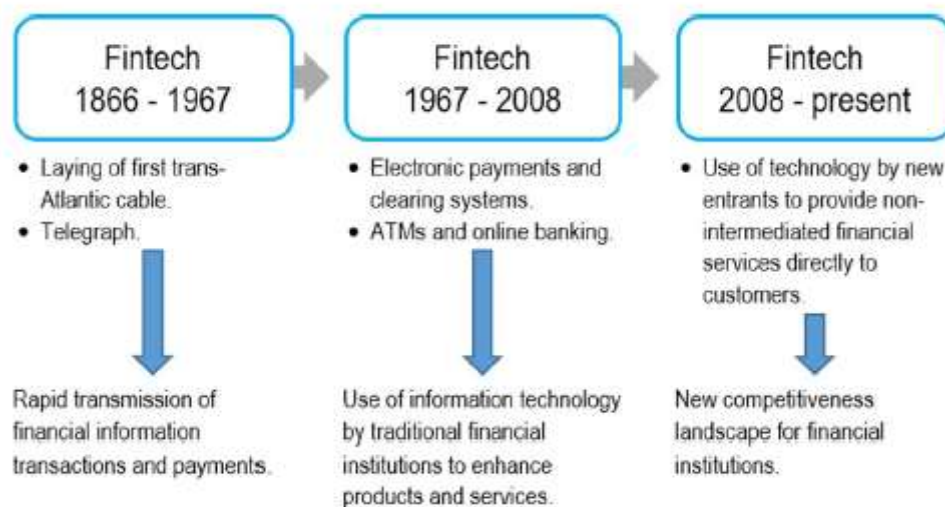
Compte tenu de ce qui précède, interface et qui sont liés aux vulnérabilités des interfaces entre les systèmes.

Nous trouvons actuellement dans l'ère de la FinTech 3. Les indications sur la prochaine étape, FinTech 4.0, où le lien entre les entreprises FinTech et les actions FinTech au sein des institutions financières traditionnelles sera renforcé plus fortement ⁶. Cependant, le scénario FinTech 4.0 comprend également des risques qui peuvent survenir en raison de cette forte interface et qui sont liés aux vulnérabilités des institutions financières entre les systèmes.⁷

⁵http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/pdf/Fintech_Evolving_Landscape_2016

⁶ PwC, 2017, Redessiner les lignes : L'influence croissante des FinTech sur les services financiers.

⁷ ANASTASIA KORTINA , FINTECH : LA TECHNOLOGIE CHANGE LE MONDE DES AFFAIRES, Mémoire de Master, École d'administration des affaires Département d'économie, septembre 2019

Figure1.2 : Les trois phases de la fintech.

Source : Thakor, Anjan. (2019). Fintech et services bancaires. Journal électronique SSRN.10.2139/ssrn.3332550.

4. LES FINTECH CHANGENT LE MONDE FINANCIER

4.1. Prêts

Le plus grand changement apporté par les Fintech principalement en raison des innovations qu'elles ont introduites dans l'économie mondiale concerne le secteur du prêt. Récemment, les banques avaient le contrôle absolu sur ce secteur, ce qui rendait souvent difficile l'octroi de crédits, principalement aux petites entreprises ou aux particuliers qui avaient de faibles retombées économiques et qui ne pouvaient pas se permettre d'emprunter. Même cas des entreprises ou aux particuliers qui avaient de mauvaises conditions économiques pour obtenir des prêts. En outre, même si cela était possible, la complexité de la procédure décourageait plusieurs créanciers potentiels.⁸

La Fintech a réussi à éliminer l'obstacle susmentionné en introduisant des applications technologiques innovantes ainsi que des services de soutien.

Ces applications ont permis de satisfaire plus efficacement les clients et de créer un tout nouveau marché.

⁸ Conner, C. 2013. Emprunteriez-vous à PayPal ? Les nouveaux prêts aux petites entreprises de PayPal. Forbes.

La Fintech a réussi à contrer l'obstacle susmentionné en introduisant des applications technologiques et des services de soutien innovants, ce qui a permis de satisfaire plus efficacement les clients et de créer un marché du prêt entièrement nouveau.

4.2 Prêts de pair à pair (P2P)

L'innovation majeure observée dans le domaine du prêt est le modèle Peer to Peer (P2P), qui peut être décrit comme un modèle de collecte de fonds et qui pourrait être décrit comme un modèle de collecte de fonds à l'aide de réseaux informatiques hautement sécurisés.

De cette façon, les utilisateurs qui sont prêts à contribuer à la collecte de fonds prêtent essentiellement à des utilisateurs qui demandent un prêt en remplissant simplement une demande en ligne. À ce stade, il convient de noter qu'il n'est pas nécessaire de fournir des documents détaillés ou de mettre en gage des actifs.

Afin de garantir l'octroi du financement. Par ailleurs, l'emprunteur peut retirer des fonds sous forme de prêt auprès de plusieurs prêteurs en même temps, ce qui lui permet de bénéficier d'un taux d'intérêt inférieur à celui qu'il obtiendrait auprès du réseau bancaire traditionnel.⁹

Parmi les entreprises les plus importantes de ce Prosper et Lending Club figurent parmi les entreprises les plus importantes de ce secteur, tout en donnant au demandeur de prêt plus de chances d'être approuvé qu'une banque¹⁰

Le fondateur de la P2P World Conférence, Lendit - l'avantage concurrentiel de ce modèle de prêt réside dans la facilité, l'immédiateté et l'efficacité de l'utilisation des fonds. Lendit - l'avantage concurrentiel de ce modèle de prêt réside dans la facilité, l'immédiateté et la simplification de l'ensemble du processus de prêt¹¹.

Les entreprises de la Fintech ont continué à se développer dans le but d'étendre leurs services et leurs activités. Un exemple est celui de SoFi et Earnest, qui ont abordé les étudiants comme un objectif commun, sans exclure les personnes qui demandent à la fois des prêts à la

⁹ Milne, A & Parboteeah, P. 2016. Les modèles commerciaux et l'économie du prêt de pair à pair. Européen Institut de recherche sur le crédit.

¹⁰ Williams, O. 2015. Voici comment une nouvelle génération d'entreprises tente de réinventer la banque. Business In- side

¹¹ Indépendant. 2015. Guide des transferts d'argent internationaux

consommation et des prêts immobiliers¹², plus précisément, Earnest est une entreprise de prêt en ligne qui vise les petites entreprises, les particuliers et notamment les étudiants qui se distinguent par leurs faibles revenus et leur historique de crédit limité.

Avec l'aide de logiciels et d'algorithmes spécialisés, cette société compile et analyse de manière extensive les données sur les demandeurs de prêts relatifs à leur formation, à la nature de leur emploi et à leur profil financier général, et les utilise comme critères d'approbation. L'objectif principal de l'entreprise est de créer un nouveau modèle bancaire pour les générations futures, capable d'offrir des prêts moins coûteux et des taux d'intérêt plus bas que le modèle existant, en particulier pour les jeunes talents hautement qualifiés. Le marché cible est celui des étudiants et des diplômés, avec un plan de remboursement allant de 5 à 20 ans. Enfin, Earnest n'engendre pas de frais supplémentaires pour les clients s'ils souhaitent différencier le remboursement de leur prêt, par exemple en cas de remboursement anticipé¹³.

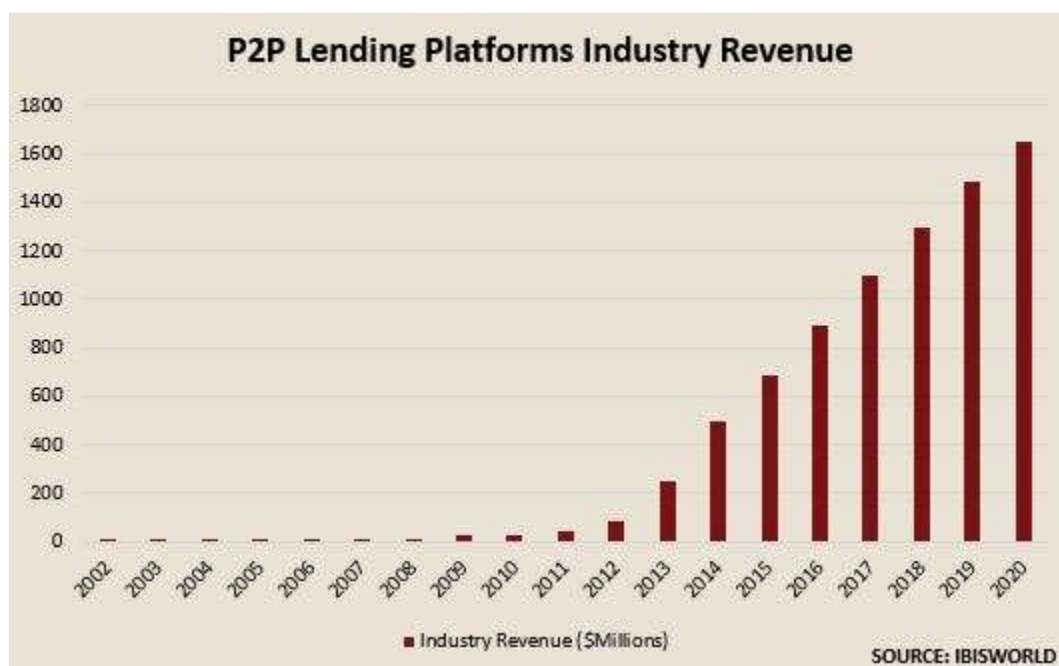
En même temps, SoFi peut être considérée comme la plus grande entreprise dans le domaine des prêts aux étudiants, principalement parce qu'elle est censée avoir un grand nombre de clients, étudiants, principalement parce qu'elle aurait financé des prêts de ce type pour un montant total de 5 milliards de dollars¹⁴. Les principaux critères de financement sont le fait d'avoir un bon emploi, un bon revenu et une bonne santé revenue et un bon profil de crédit. En outre, l'emprunteur doit être diplômé de l'enseignement supérieur. Enfin, même les parents des étudiants ont la possibilité d'emprunter de l'argent pour aider à payer les frais d'études universitaires.¹⁵

¹² Neumann, J. 2015. Qu'est-ce que la fintech ?? L'histoire des banques brisées, de l'innovation et de l'avenir de la finance.

¹³ Shin, L. 2015. La start-up de prêt Earnest se lance dans le jeu du refinancement des prêts étudiants. Forbes.

¹⁴ Clements, N. 2016. SoFiReview : Prêts personnels et prêts étudiants à faible taux et sans frais. Magnify-money.

¹⁵Mcgurran, B. &Nykeil, T. 2016. Revue SoFi: Refinancer et emprunter des prêts étudiants.

Figure1.3 : Revenus du secteur des plateformes de prêts P2P

Source : Buckley, Ross & Arner, Douglas & Barberis, Janos. (2016). L'évolution de la fintech : Un nouveau paradigme post-crise ?". Georgetown Journal of International Law. 47. 1271-1319.10.2139/ssrn.2676553.

4.3. Approbations et financement plus rapides

Parmi les avantages les plus importants des sociétés Fintech spécialisées dans les prêts, on peut citer les suivants : rapidité à la fois dans la réalisation de la demande et dans l'autorisation d'un prêt par rapport au réseau bancaire traditionnel. Le client peut obtenir un financement à court terme. D'une manière qui se distingue par la simplicité de la réalisation des processus par le biais d'un large éventail d'entreprises, dont Kabbage, On Deck Capital et PayPal Working Capital ¹⁶, sans une garantie substantielle. Tout ce que le client doit faire, c'est remplir la demande en ligne, où il est nécessaire de présenter les caractéristiques essentielles de son entreprise ¹⁷.

¹⁶Neuman, J. 2015. Qu'est-ce que la fintech ? L'histoire de banques brisées, l'innovation, et l'avenir de la finance

¹⁷ Prakash, P. 2016. Kabbage vs. OnDeck Capital vs. PayPal - Qui offre le meilleur prêt à court terme pour les petites entreprises ?

4.4. L'utilisation de données massives

Il est vrai que les Fintech utilisent un volume considérable de données qu'elles tirent de sources en ligne pour évaluer la solvabilité des emprunteurs potentiels, contrairement aux institutions financières traditionnelles qui ont besoin d'une multitude de documents relatifs aux composantes économiques des instruments susmentionnés dans le même but¹⁸. Un exemple de la méthodologie susmentionnée est l'utilisation de données provenant de sources telles que les données d'UPS, Amazon et Facebook, afin de maximiser la disponibilité des données et, par conséquent, d'améliorer la qualité des données, la disponibilité des données et donc de fournir une analyse plus efficace de la capacité des emprunteurs à rembourser les remboursements de leurs dettes. Kabbage est un concurrent important du système bancaire car il soutient ses opérations en obtenant des données à partir de ces sources, l'obtention de données de ces sources en vue d'améliorer l'efficacité de ses services¹⁹.

En outre, LendingClub est un autre exemple d'entreprise similaire qui parvient, grâce à sa propre méthodologie, à analyser les données sur ses clients en vue d'améliorer l'efficacité de ses services¹⁹, d'analyser les données sur ses clients de telle sorte qu'elle peut prendre une décision de prêt dans les trois jours suivant la demande²⁰.

4.5. PAIEMENT

Les Fintech ont ouvert une nouvelle ère dans le secteur des paiements et des marchés de capitaux grâce aux applications et aux services financiers en ligne qu'elles ont introduits sur le marché, et qui ont connu l'adaptation aux besoins de leurs clients. Ainsi, " au lieu de se rendre dans les banques pour effectuer toutes les opérations de paiement, aujourd'hui, avec le développement des produits Fintech, les clients peuvent confortablement effectuer tous leurs paiements quand et où ils le souhaitent, de manière simple et rapide, grâce à de nombreux services financiers en ligne".²¹

¹⁸ Williams, O. 2015 C'est ainsi qu'une nouvelle génération d'entreprises tente de réinventer la banque. Business Insider.

¹⁹ Meola, A. 2016. Trois prêteurs alternatifs pour petites entreprises unissent leurs forces pour changer le secteur. Business Insider

²⁰ Fox, Z. 2015. Les prêteurs numériques abandonnent les banques pour s'associer avec elles.

²¹ Parker, G. 2016. S'habituer au porte-monnaie mobile. Business in Calgary, vol. 26, numéro 10, 34-40.

- **Paiement en ligne de pair à pair**

Ce modèle peut être décrit comme une méthode de paiement innovante qui permet aux parties concernées de transférer de l'argent entre leurs comptes bancaires, sans aucune restriction de temps et de lieu. La seule condition préalable est une connexion Internet. On peut donc en conclure que le coût

Pour effectuer de telles transactions est considérablement réduit, de même que le temps total nécessaire à la réalisation de ces transactions.

Il convient de souligner que ce modèle conduit à maximiser l'avantage que le client tire de la simplicité, de la rapidité et de la facilité de ses transactions²².

Des exemples typiques d'entreprises opérant dans ce secteur sont Venmo et Square Cash. La première est une application pour smartphones qui permet à ses utilisateurs de transférer des fonds ou d'effectuer des paiements entre amis ou membres d'une même famille pendant une journée de travail. Le seul critère pour la transaction est que l'expéditeur et le destinataire soient utilisateurs de l'application et que leurs comptes bancaires, cartes de débit et cartes de crédit soient liés. Square Cash est également une application mobile qui permet de transférer de l'argent à des tiers par courrier électronique sans qu'il soit besoin de connaître le compte bancaire de l'expéditeur et du destinataire. La limite de transport est limitée à 2500 \$ par semaine²³

- **Les portefeuilles mobiles**

Les portefeuilles mobiles utilisent des outils technologiques pour réaliser le stockage d'actifs financiers numérisés tels que des cartes de débit ou de crédit, ce qui permet aux utilisateurs d'effectuer des paiements rapides et sécurisés²⁴. Pour utiliser ce service, le client doit télécharger l'application mobile du fournisseur et stocker les informations de la carte dans son compte numérique unique en tant qu'utilisateur.

Il est intéressant de noter que des sociétés de téléphonie mobile bien connues, telles que Apple et Samsung, offrent également ces services par le biais de leurs applications respectives Apple Pay et SamsungPay, qui ont radicalement changé les habitudes d'achat des consommateurs, notamment dans le secteur des paiements. Il est désormais clair que les

²²Broom, D. 2015. L'innovation dans les paiements : Le futur, c'est la Fintech. The Bank of New York Mellon Corporation.

²³Lieber, R. 2014. Envoyez un paiement avec Square Cash le service qui est gratuit, for Now. The New York Times

²⁴ Parker, G. 2016. S'habituer au porte-monnaie mobile. Affaires à Calgary, Vol. 26, Issue 10, 34-40.

téléphones mobiles sont devenus un outil essentiel pour le paiement en ligne, et qu'ils tendent même progressivement à remplacer les cartes de débit et les cartes de crédit. Cette tendance à remplacer les cartes de débit et l'argent liquide, notamment à destination des jeunes générations.

4.6. Blockchain

Le changement le plus important dans ce secteur a été provoqué par l'émergence de Blockchain qui est essentiellement une structure de données qui permet à l'utilisateur de créer et de tenir à jour un carnet d'ordres qui peut être partagé avec un réseau informatique entier²⁵.

Cette technologie permet de comptabiliser des enregistrements avec un haut niveau de sécurité et sans l'intervention d'intermédiaires. Toute modification des informations après leur enregistrement est difficile et un exemple typique est la difficulté rencontrée lorsqu'on essaie d'ajouter ou de supprimer des données.

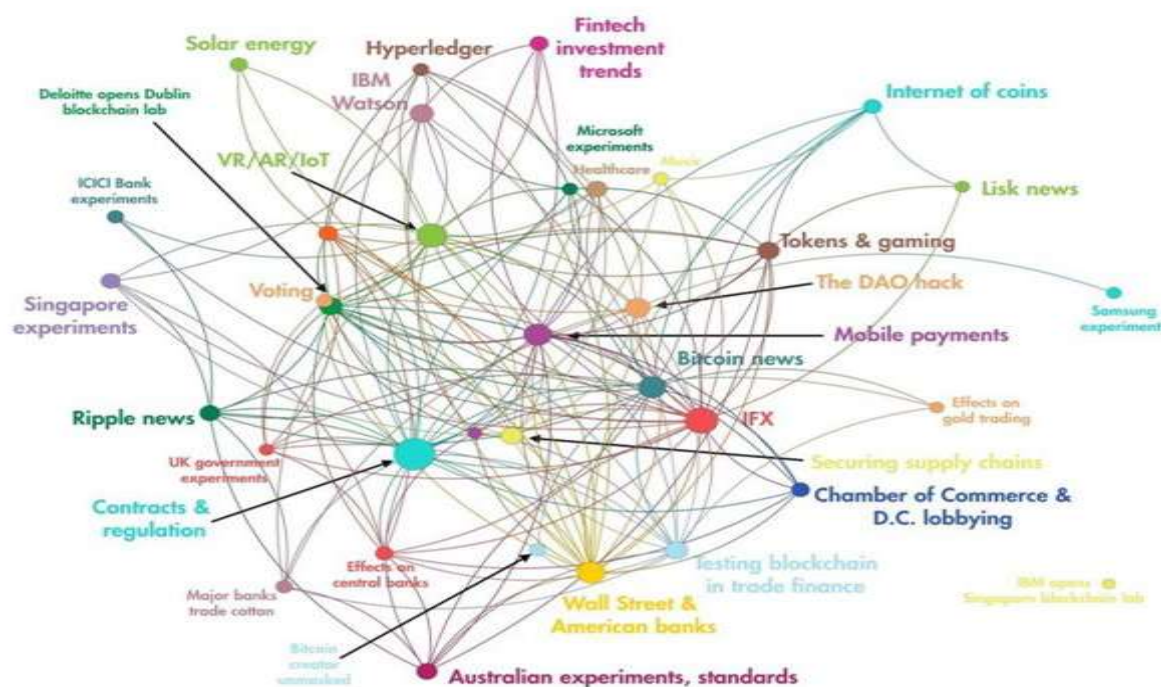
Pour effectuer la procédure ci-dessus, le logiciel utilise une série d'algorithmes pour vérifier l'exactitude et la validité des données de la transaction qui est tentée et informe en même temps toutes les parties impliquées dans le réseau utilisant ce logiciel²⁶

La différence la plus importante entre la conservation des données à travers le logiciel analysé et la façon dont il est utilisé par le réseau bancaire concerne principalement leur transparence puisque tout changement ou activité qui se produit est visible par tous. De plus, la sécurité des transactions est incontestable tout en réduisant le coût, le temps et la complexité de la réalisation de la transaction²⁷.

²⁵Rometty, G. 2016. Comment Blockchain va changer votre vie. Wall Street Journal. Edition en ligne,

²⁶Scheibach, M. 2016. Blockchain et les banques. Bank News, vol. 116, numéro 9, 22.

²⁷ IBID.

Figure1.4: L'impact du réseau Blockchain dans le secteur financier²⁸

Source : Manta, Otilia. (2017). GlobTech et FinTech dans l'agriculture et le développement rural.

4.7. Crypto-monnaies

Les crypto-monnaies sont définies comme un type de monnaie électronique qui peut être utilisé dans les transactions financières comme moyen de paiement ou comme moyen de transport, qui sont effectuées par l'intermédiaire d'ordinateurs²⁹. Le bitcoin, qui a été introduit sur le marché en 2009, en est l'exemple le plus frappant. Cette monnaie n'est soumise à aucun contrôle et toutes les transactions peuvent donc être effectuées de manière autonome, parfois même sans avoir à supporter de coûts supplémentaires pour leur réalisation³⁰.

Il convient de souligner que cette monnaie numérique atténue le risque inflationniste, car elle est conçue de telle sorte que la quantité disponible sur le marché est finie. En outre, le bitcoin est une monnaie virtuelle mondiale qui n'est pas soumise à un contrôle gouvernemental³¹, ce qui réduit le risque d'effondrement.

²⁸ Manta, Otilia. (2017). GlobTech et FinTech dans l'agriculture et le développement rural.

²⁹ M2 Presswire. 2016. Les banques ont du mal à suivre le rythme des perturbations liées aux technologies financières, selon la World Retail Bank. Rapport d'activité 2016.

³⁰ Carrick, J. 2016. Le bitcoin comme complément aux devises des marchés émergents. *Emerging Markets Finance & Trade*, Vol. 52, Issue 10, 2321-2334.

³¹ Franco, P. 2014. La série Wiley Finance : Comprendre le bitcoin : Ingénierie et économie

La commodité, l'immédiateté et l'efficacité qu'il confère aux transactions financières, en particulier à celles des particuliers, sont indéniables qu'il confère aux transactions financières, en particulier aux modèles de paiement P2P³²

4.8. Investissement et Épargne

- **Crowdfunding**

Un haut niveau d'innovation est également observé dans le domaine des investissements sur le marché financier mondial. La plus répandue est le crowdfunding, qui est une forme de collecte de fonds de pair à pair qui est une sorte de mobilité du capital à la famille, aux amis, aux clients et même aux investisseurs en utilisant les réseaux sociaux comme principal moyen. Ce modèle peut prendre la forme de prêts de capitaux ou de l'achat de parts dans des projets d'entreprise ou des sociétés. Il convient de souligner que le crowdfunding permet aux startups d'accéder au public investisseur et ainsi de développer et de mettre en œuvre leur idée.

Il s'agit en même temps le moyen optimal de promouvoir l'idée d'entreprise ainsi que de minimiser les coûts³³. Le crowdfunding en tant que terme ne définit pas seulement une manière de financer les start-ups ou les entreprises en général, en termes d'amélioration ou de réalisation de leurs plans d'affaires, mais il constitue également un moyen efficace d'évaluer leurs idées, de produire un retour d'information et de promouvoir davantage leur produit et d'attirer d'autres investisseurs.³⁴

- **Nouvelles applications de budgétisation**

Les applications ci-dessus sont des applications de haute technologie destinées à la jeune génération et peuvent être utilisées par tous les smartphones³⁵. Ces applications sont divisées en deux catégories : les pots d'épargne virtuels et les registres virtuels.

Les pots d'épargne virtuels visent à atteindre des objectifs d'épargne en organisant leurs données financières de manière scientifique et efficace. L'utilisation d'un logiciel spécialisé permet de calculer les revenus, de classer l'enregistrement en dépenses fixes et temporaires et

³² Carrick, J. 2016. Le bitcoin comme complément aux devises des marchés émergents Finance & Trade, vol. 52, numéro 10, 2321-2334.

³³ Conrad, F. 2016 La fintech est-elle vraiment une grande menace pour la banque traditionnelle

³⁴ Taylor, K. 2013. Les 6 meilleurs sites de crowdfunding : Lequel est le plus adapté,

³⁵ Arnold, M. 2015. Les investisseurs affluent vers les groupes de technologie financière. Financial Times Limited. Londres (Royaume-Uni). Banque, E. 2016. Lending Club vs. Prosper : Le point de vue des emprunteurs sur les géants du prêt en ligne

détermine le montant qui peut être dépensé après avoir effectué n'importe quelle transaction de l'utilisateur³⁶

Un exemple de cette catégorie est Level Money qui est une application gratuite de gestion de l'argent qui cherche à déterminer le montant qu'un utilisateur peut dépenser sur une base quotidienne ou mensuelle dans le cadre de ses objectifs d'épargne.

- **Les applications de gestion automatisée de portefeuille**

Les entreprises Fintech opérant dans ce secteur utilisent des algorithmes spécialisés pour déterminer les profils de risque des investisseurs en fonction de facteurs tels que l'âge, le sexe, l'orientation sexuelle, etc. Profils de risque en fonction de facteurs tels que l'âge ou l'âge prévu de la retraite. Elles analysent donc le niveau de risque que l'investisseur souhaite prendre pour partager et organiser de manière optimale ses actifs. Il est à noter que ces applications offrent les frais les plus bas ainsi que le montant minimum d'investissement requis parmi les autres alternatives.

Un exemple est Acorns, qui s'adresse aux investisseurs qui, en raison de la quantité de fonds disponibles, ne peuvent pas s'adresser aux banques ou à d'autres sociétés de gestion de fonds.³⁷ Les robots-conseillers, qui fonctionnent sur la base d'algorithmes, fournissent des services de gestion de trésorerie en ligne ainsi que des services de conseil automatisé aux clients qui sont des acteurs importants dans ce domaine. La fourniture de ces services s'effectue en fonction du profil de chaque client concernant ses informations personnelles et le niveau de risque qu'il est prêt à prendre.

Grâce à cela, une analyse complète des risques est effectuée et un portefeuille diversifié de manière appropriée est identifiée. L'exécution des ordres suit l'approbation du client quant au risque de la proposition d'investissement en cours et sa reconfiguration régulière en fonction des changements observés sur le marché.³⁸

³⁶ Augustine, A. 2015. Fintech: Changer la façon dont nous épargnons et investissons. Veille économique américaine

³⁷ IBID

³⁸ ANASTASIA KORTINA, FINTECH : LA TECHNOLOGIE CHANGE LE MONDE DES AFFAIRES, Mémoire de master, École de commerce Administration Département d'économie, septembre 2019

5. Écosystèmes Fintech

Les écosystèmes fintech les plus pertinents d'un point de vue mondial. Elle a identifié quatre attributs des écosystèmes, auxquels il faut ajouter les "solutions" comme cinquième attribut³⁹ :

(1) Demande : la demande des consommateurs, des entreprises et des institutions financières.

(2) Talent : la disponibilité des talents technologiques, financiers et entrepreneuriaux.

(3) Capital : la disponibilité de ressources financières pour les startups et les initiatives internes

(4) Politique : les politiques gouvernementales en matière de réglementations, de taxes et d'innovations.

(5) Solutions : l'introduction de nouvelles technologies, de nouveaux produits, de nouveaux services, et de processus.

D'un point de vue général, un écosystème commercial est "une communauté économique soutenue par une fondation d'organisations et d'individus en interaction - les organismes du monde des affaires.

La communauté économique produit des biens et des services de valeur pour les clients, qui sont eux-mêmes membres de l'écosystème.

Les organisations membres comprennent également des vendeurs, des producteurs, des concurrents et d'autres parties prenantes. Au fil du temps, elles font évoluer leurs capacités et leurs rôles.

Elles ont tendance à s'aligner sur les orientations définies par une ou plusieurs entreprises centrales.

Les entreprises jouant le rôle de leader peuvent changer au fil du temps, mais la fonction de leader de l'écosystème est appréciée par la communauté car elle permet aux membres d'évoluer vers des visions communes, d'aligner leurs investissements et de trouver des rôles qui se renforcent mutuellement"⁴⁰

Il est important de comprendre la composition d'un écosystème fintech, en commençant par les sous-systèmes liés aux parties prenantes et liés à l'environnement, connectés aux parties prenantes et liés aux cinq attributs fondamentaux des écosystèmes :L'attribut de la demande, l'attribut du talent, l'attribut des solutions, l'attribut du capital et l'attribut de la politique.

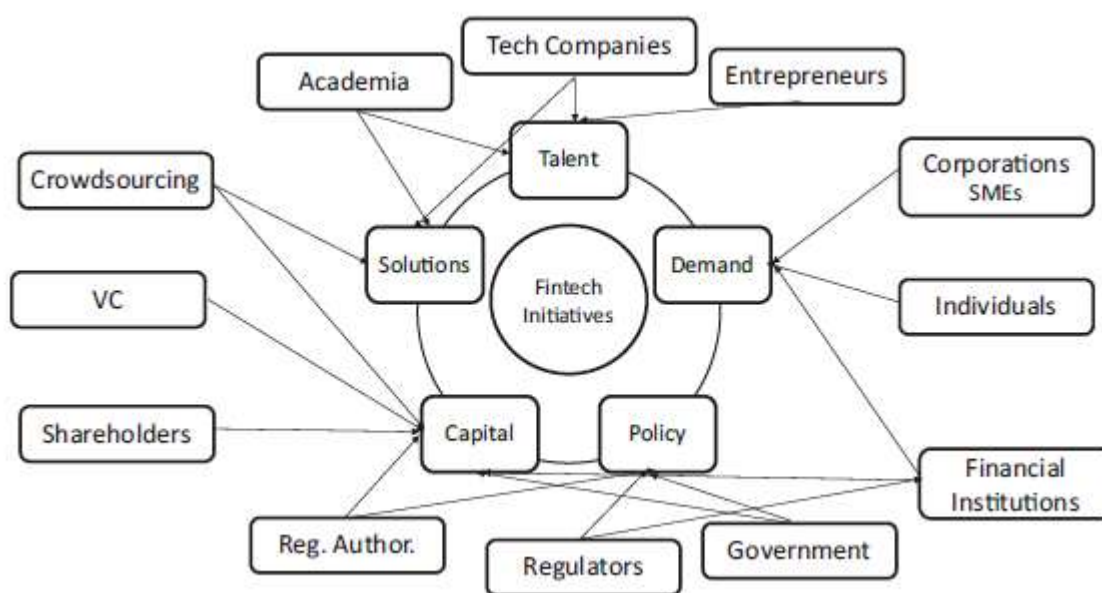
³⁹ Ernst and Young. (2013). L'assurance dans un monde numérique : Le temps est venu, Rapport Ernst and Young. Consulté le 31 juillet, 2016,

⁴⁰ Moore, M., &Kearsley, G. (1996). L'enseignement à distance : A systemsview. Belmont, CA : Wadsworth.

" Au centre de l'écosystème, il y a les entreprises fintech, qui peuvent bénéficier du système de système ou non, en fonction de la structure spécifique, des compétences et des capacités de l'entreprise à tirer profit de l'environnement, mais aussi de l'efficacité des canaux de distribution.

l'entreprise à tirer profit de l'environnement, mais aussi de l'efficacité des canaux qui relient les différentes composantes de l'ensemble de l'écosystème".⁴¹

Figure1.5 : L'écosystème Fintech (adapté par l'auteur d'après EY 2016)



Source: Anne-Laure Mention (2019) The Future of Fintech, Research-Technology Management, 62:4, 59-6

6. Les risques de la fintech

Les risques liés à la fintech peuvent concerner la perte de la vie privée, la sécurité des données, la fraude et les escroqueries, les discriminatoire des données et de l'analyse des données, la non-transparence des données, la manipulation du comportement des consommateurs ; et les risques réglementaires. Les données sont au cœur de tous ces risques.

La capacité limitée d'innovation représente un autre type de risques, car elle pourrait miner la stabilité du système financier de multiples façons. Elle pourrait conduire l'entreprise à un marché si elle n'est pas en mesure de répondre aux conditions de concurrence.

⁴¹ Anne-Laure Mention (2019) L'avenir de la Fintech, Research-Technolog Management, 62:4, 59-63

La confiance des consommateurs dans la maturité du nouveau système financier de haute technologie est également un risque.

Les préoccupations similaires se posent quant à l'expansion des crypto-monnaies. Ces préoccupations ont connu un pic en 2019 lorsque Facebook a annoncé son intention d'émettre, avec des partenaires, une monnaie stable appelée Libra⁴², le plus gros problème dans ce type de transactions est lié au cadre réglementaire et politique.

⁴² <https://libra.org/en-US/>

Section 2 : Contexte et tendances en matière de technologies financières**1. Fintech en Algérie**

La FinTech, entendue comme "technologie financière" par des start-ups innovantes axées sur l'amélioration des services financiers, est un territoire totalement inexploité en Algérie.

Mais quelques " premières " d'un possible décollage possible sont présents.⁴³, secteur bancaire et financier caractérisé par des infrastructures technologiques dépassées, des systèmes de paiement sous-développés et une quasi-inexistence des paiements électroniques (mobile et Internet Banking). Il sera impératif de se moderniser et de se réformer.

L'amélioration et la modernisation des services financiers seront un élément de toute réforme bancaire et financière. cela passera nécessairement par la dématérialisation de ces services. La technologie numérique entendu comme la combinaison intelligente de l'informatique, des télécommunications et de l'Internet, sera au cœur de la réforme bancaire et financière. Internet, sera au cœur de la modernisation du secteur bancaire et financier. Le numérique peut être un outil efficace pour l'inclusion financière en permettant un accès plus convivial et plus simple aux services bancaires et financiers de base pour les populations non bancarisées. Il peut également être un outil permettant de réduire " désincitation financière ". Il est certain que la proportion de monnaie fiduciaire dans la masse monétaire (M2) est élevée, à 29,5 %.

Cela représente 24% du PIB. Il ne s'agit pas seulement de l'économie informelle. Une grande partie de son absorption implique des paiements électroniques fluides et conviviaux.

La pratique courante n'est que le 25 du mois, le salaire est transféré sur un compte bancaire ou sur un compte CCPet qu'il est retiré le jour même ou le lendemain... doit disparaître⁴⁴. Plusieurs éléments positifs ressortent du contexte. La forte pénétration des smartphones pourrait alimenter l'essor des services financiers dématérialisés et du " mobile money ". On compte également plus de millions d'abonnés à l'Internet mobile et plus de 3,5 millions d'abonnés à l'Internet fixe.

Un niveau encore faible, mais une augmentation significative des "transactions électroniques".

- Pour les transactions par le biais des TPE, 274 624 transactions ont été réalisées en 2019 pour un montant total de 1,9 milliard de dinars. Pour les 10 premiers mois de 2020, 469 000

⁴³ <https://www.liberte-algerie.com/economie/sortir-de-larchaisme-bancaire-351026>, 07.05.2021, 15:35

⁴⁴ IBID

transactions ont totalisé plus de 3 milliards de dinars.⁴⁵ La pandémie de Covid-19 a renforcé l'utilité et l'urgence de l'utilisation d'outils financiers sans contact et peu coûteux.

Plus de 5,7 millions de cartes Edahabia pour le compte d'Algérie Poste et plus de 5 millions de cartes interbancaires CIB sont en circulation et en interopérabilité.

Il s'agit d'un terrain fertile pour les paiements en ligne. Les plateformes de commerce électronique font preuve d'un fort dynamisme et d'une progression constante, malgré les contraintes actuelles liées aux paiements en ligne.

Contraintes actuelles associées aux paiements en ligne. On note la présence de Jumia, Batolis, Temtem One et Yassir⁴⁶. 32 347 TPE sont en service, mais très peu utilisées. Avec la signature par Satim d'un contrat avec l'entreprise de logiciels bancaires BPC (russe domiciliée en Suisse), une plateforme de paiement mobile opérationnelle dans les prochains mois. Le gouvernement montre une forte volonté de développer un écosystème favorable aux start-ups à travers, notamment, des incitations fiscales et parafiscales, la simplification des réglementations et l'amélioration de la qualité des services.

Incitations fiscales et parafiscales, la simplification de la réglementation et la création d'un fonds spécialisé dans le financement dédié à ces start-ups et doté d'un capital de 1 milliard de dinars.

L'existence d'un numéro d'identification unique constitue également une bonne base pour le développement des systèmes d'identification numérique. L'expérience de Ninvesti, la première plateforme de crowdfunding, sera suivie avec beaucoup d'attention... Il est toujours difficile pour nous de "faire table rase du plâtre bureaucratique". Mais il faut s'approprier les leviers d'amélioration.

Malgré les améliorations significatives déjà observées, davantage de pragmatisme et de souplesse au niveau réglementaire serait souhaitable afin de ne pas tuer l'innovation dans l'œuf. La réglementation devrait se concentrer sur deux objectifs :

- ✓ Créer les conditions nécessaires à l'émergence de nouveaux services financiers.
- ✓ Assurer le bon fonctionnement et la maîtrise des risques associés.

⁴⁵ IBID

⁴⁶ <https://www.liberte-algerie.com/economie/sortir-de-larchaisme-bancaire-351026,07.05.2021, 15:35>

Avec de tels objectifs, un choc culturel est nécessaire ! Nos organismes de régulation vont devoir évoluer et changer leur approche : innover, créer de nouveaux produits et ensuite seulement légiférer et réglementer...

Si nécessaire. Oublions cette culture du cahier des charges et de l'autorisation préalable pour presque tout.⁴⁷ La connexion à l'internet fixe et mobile est trop lente. Le renforcement de l'infrastructure mobile à large bande mobile est une nécessité.

Des FinTechs de qualité sont déjà actives sur le marché local. Leadershoft, Beyn, Appmodus et Teletic en sont quelques exemples, mais l'approfondissement et l'élargissement du secteur ne peuvent provenir que de trois éléments complémentaires⁴⁸ :

- Une plus grande implication du secteur privé dans le développement des start-ups innovantes. Il est actuellement observé que tous les dispositifs prévus sont de nature étatique et publique. Est-ce au secteur public de promouvoir le secteur privé ?

Une véritable politique d'attraction et de valorisation des talents de notre diaspora, au-delà des discours classiques de "tarte à la crème" que nous connaissons, discours "tarte à la crème" que l'on entend ici et là depuis des années.

- La mise en place de mesures incitatives pour une installation locale efficace en Algérie ou le renforcement de cette dernière, au-delà des relations commerciales pures, de certains grands leaders mondiaux de la transformation digitale et des solutions de paiement intégrées tels que : Sopra, Ingenico, Atos, Thales. Digital Identity, Kepler Technologies, Fime ou HTS Experts Consulting.

Le Nearshoring concerne également notre pays et le développement de solutions technologiques et leur maintien sur place seront essentiels à long terme, et leur maintenance sur place seront essentiels à long terme à la "durabilité" de l'écosystème en création.

Le potentiel est important et concerne aussi bien les banques que les compagnies d'assurance. Les secteurs porteurs de croissance, sans être exhaustifs, couvrent :

- Le développement de solutions Tech.
- La sécurisation des transactions en ligne.

⁴⁷ IBID

⁴⁸ <https://www.liberte-algerie.com/economie/sortir-de-larchaisme-bancaire-351026,07.05.2021, 15:35>

- La numérisation des produits financiers.
- Le paiement en ligne.

Les enjeux sont énormes... "Ne ratons plus le train", n'ayons pas peur des innovations perturbatrices. Le pays et son économie en ont grand besoin.⁴⁹

2 **Investissement mondial dans les Fintech** : Selon le rapport de KPMG autour des évolutions dans les secteurs de la boulangerie et des fintechs, a exposé les prochaines tendances :

" Le premier semestre de 2019 a démarré de manière calme pour les investissements fintech au niveau mondial par rapport à 2018 a démarré de manière dynamique pour le marché de la Fintech, où le total du capital-risque (VC), du capital-investissement et de l'investissement en capital-risque a atteint un niveau record.

Capital-risque (CR), le capital-investissement (CI) et les fusions et acquisitions (F&A) se négocient en milieu d'année bien au-dessus des résultats d'investissement globaux de 2017".⁵⁰L'incertitude mondiale, les changements de réglementation dans des pays comme la Chine et les États-Unis ont un impact direct sur les investissements mondiaux dans la Fintech. Bien que, dans la plupart des régions du monde, le marché de la fintech soit en croissance continue.

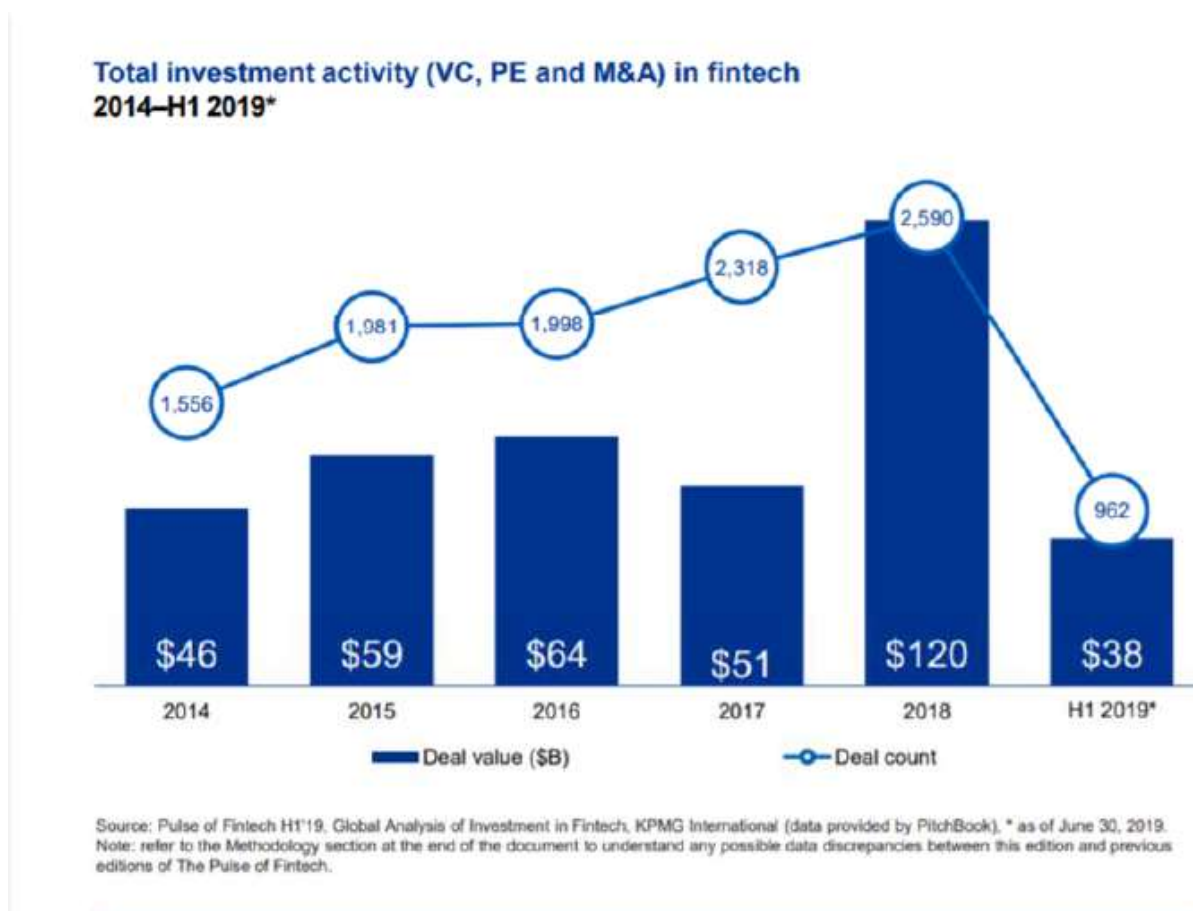
Au niveau mondial, l'Asie-Pacifique a connu une baisse significative des financements fintech, avec à la fois le nombre d'opérations fintech et le montant des investissements, le nombre d'accords fintech et le montant des investissements fintech ont chuté, tandis que le Royaume-Uni et les États-Unis maintiennent des niveaux d'investissement solides. Le Canada et l'Amérique latine ont également connu de grosses transactions au cours du premier semestre de 2019 "⁵¹.

⁴⁹ IBID

⁵⁰ KPMG, 2019, Le pouls de la Fintech

⁵¹ IBID

Figure 1.6 : Activité totale d'investissement mondial dans les Fintech.



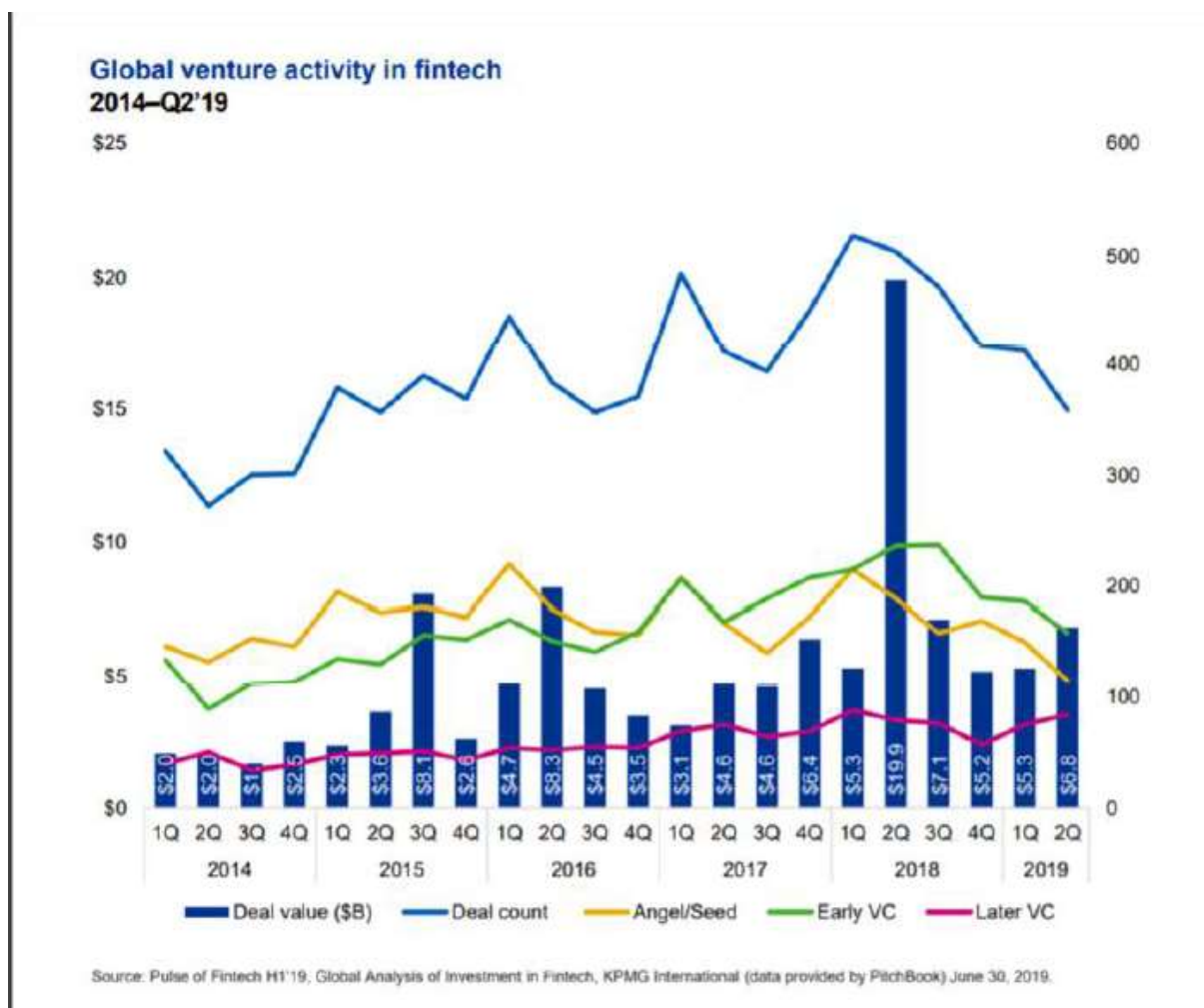
Source : Université de Patras, Département d'économie thèse de master Anastasia Kortina , Fintech : la technologie change le bussnisse

La figure 8 montre l'activité totale d'investissement mondial dans les Fintech. "L'année 2019 s'avère être un début plus lent, un démarrage plus lent pour la Fintech, contrairement à une année 2018 record pour la valeur des transactions et le décompte de l'activité totale d'investissement.

Cependant, non seulement des transactions de plusieurs milliards de dollars ont été signées mais doivent encore être conclues, mais aussi, le rythme actuel de la valeur des transactions, s'il se maintient, ferait de 2019 la deuxième année la plus riche en investissements de la décennie. La diminution du volume est plutôt le signe quedes prix gonflés du capital-risque qui pèsent sur l'activité globale, en particulier au stade précoce, il s'agit donc davantage d'un produit de l'offre et de la demande que d'un signal manifeste de ralentissement du cycle".⁵²

⁵² KMPG, 2019, Le pouls de la Fintech

Figure 1.7 : Activité mondiale des entreprises dans le secteur des technologies financières.



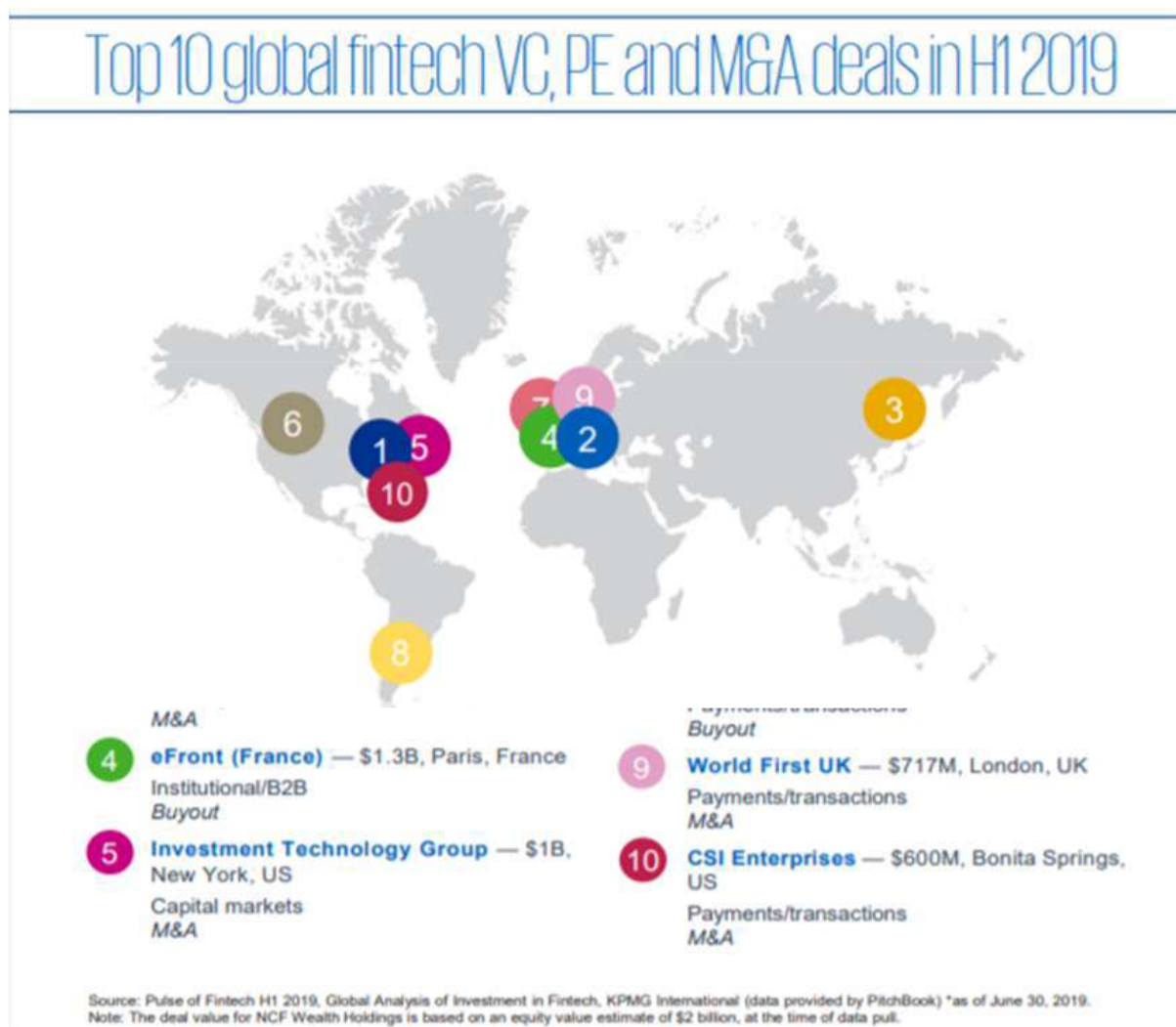
Source : 8 Université de Patras, Département d'économie, thèse de master AnastasiaKortina , FINTECH : LA TECHNOLOGIE CHANGE LE COMMERCE.

La figure 7 montre l'activité mondiale de capital-risque dans le domaine des Fintech. L'activité de capital-risque par étape, le stade le plus précoce du cycle de risque a connu les baisses de volume les plus significatives depuis un pic au 3T 2018. Il est vrai que les cycles du marché privé sont assez longs.

Même ce renversement pourrait s'équilibrer plus tôt que prévu. Cependant, étant donné que le capital-risque investi est resté élevé, il est plus probable que le cycle d'investissement se retourne lentement.

Les prix élevés contribuent à la baisse du volume des investissements en phase initiale, et les fonds en phase finale se concentrent de plus en plus sur les entreprises qui ont émergé."⁵³

Figure 1.8 : Les 10 plus importantes transactions mondiales dans le domaine de la finance



SOURCE : 9Université de Patras, Département d'économie thèse de master Anastasia Kortina , FINTECH : LA TECHNOLOGIE CHANGE LE COMMERCE

La figure 8 montre les dix premières transactions dans le monde en matière d'investissements Fintech. Il y a quatre opérations aux États-Unis, une au Canada, une en Amérique latine, quatre en Europe et une en Asie. Cependant, il y a près de 90 milliards de dollars d'opérations fintech sont en cours (WorldPay, First Data, Total System Services et SCB Life Assurance).

⁵³ KMPG, 2019, Le pouls de la Fintech

Total System Services et SCB Life Assurance), les chiffres des transactions Fintech pour 2019 changeront donc considérablement lorsque ces transactions seront conclues⁵⁴. L'écosystème FinTech intitulé "Redrawing the lines : l'influence croissante des FinTech sur les Financial Services" met en évidence la tendance mondiale, et pour les prochaines années (3-5), les établissements bancaires, les sociétés d'investissement et les compagnies d'assurance s'associeront à des entreprises FinTech et prévoient même un rendement de 20 % de leurs investissements dans les produits innovants. Le rapport se base sur les résultats d'une enquête menée auprès de 1 308 participants de 71 pays du monde entier, concluant que le secteur financier a désormais pris conscience des avantages comparatifs offerts par l'adoption des innovations technologiques financières. L'un des principaux moteurs de cette tendance croissante aux partenariats est le risque que les banques réduisent à la fois leurs revenus et leurs opérations au bénéfice d'entreprises innovantes. 88 % des personnes interrogées dans le cadre de l'enquête sur les services financiers considèrent⁵⁵ FinTech une réelle menace par rapport au chiffre correspondant en 2016 de 83%. Cette activité à risque est due aux développements de la FinTech et a augmenté jusqu'à atteindre une proportion estimée à 24 % des revenus. Fintech ont accès à la vaste base de clients des institutions financières existantes et aux bases de données dont elles ont besoin pour mettre en œuvre leurs innovations qu'elles proposent le financement du démarrage des FinTech a augmenté à un taux de croissance annuel de 41 % au cours des quatre dernières années seulement.

Cela représente un investissement de plus de 40 milliards de dollars. Les FinTechs qui développent et utilisent l'intelligence artificielle dans les services financiers ont bénéficié d'un financement important au cours des deux dernières années, les Fintech qui développent et utilisent l'intelligence artificielle dans les services financiers ont reçu un financement important, de l'ordre de 1 milliard de dollars par an en moyenne. Le rapport souligne que l'intelligence artificielle pourrait être exploitée par les banques pour aider leurs clients à prendre les bonnes décisions financières.

En fin de compte, les grandes institutions financières n'ont d'autre choix que de profiter rapidement du caractère Fintech de toutes les manières. L'établissement de partenariats avec ces fournisseurs dans une optique de long terme ne met pas seulement les deux parties dans

⁵⁴KMPG, 2019, Le pouls de la Fintech

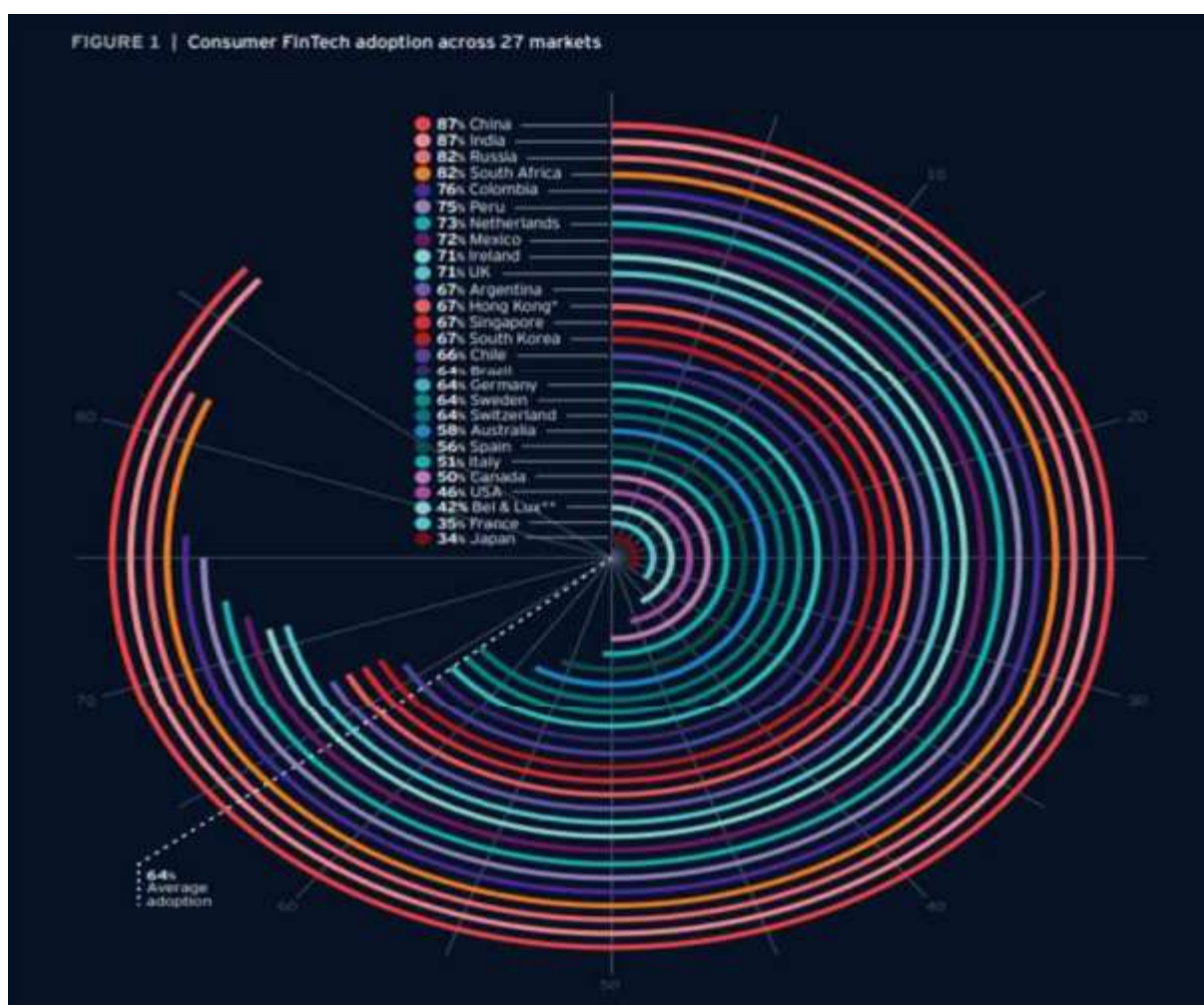
⁵⁵ PwC, 2017, Redessiner les lignes : L'influence croissante des FinTech sur les services financiers

une meilleure position pour améliorer l'efficacité opérationnelle, mais leur permet également de répondre directement aux exigences des clients ⁵⁶

Le rapport EY "Global FinTech Adoption Index 2019" fait référence à l'adoption par les consommateurs des services Fintech. Pour les résultats de l'enquête, ils ont mené des entretiens auprès de plus de 27 000 consommateurs sur 27 marchés afin de mieux comprendre comment les consommateurs interagissent avec les FinTech.

L'adoption mondiale des services FinTech a progressé de manière constante, passant de 16 % en 2015 à 33 % en 2017, puis à 64 % en 2019, pour atteindre 64 % en 2019, ce qui montre que la notoriété des FinTech, même parmi les non-adoptants, est désormais très élevée⁵⁷.

Figure1.9 : Adoption des Fintech par les consommateurs



Source : KMPG, 2019, Le pouls de la Fintech

⁵⁶ IBID.

⁵⁷ EY Global Indice d'adoption des technologies financières 2019

Au premier semestre 2019, " les investissements dans les entreprises fintech en Europe ont atteint 13,2 milliards de dollars avec 307 transactions. Alors que l'investissement global dans les fintechs en Europe a diminué au premier semestre 2019, l'investissement en capital-risque dans les fintechs est resté fort.⁵⁸

Si le Royaume-Uni a enregistré le volume le plus élevé de transactions fintech en Europe, l'Allemagne et la France ont connu les deux plus grosses opérations au premier semestre 2019, avec l'acquisition de Concardis pour 6 milliards de dollars et l'acquisition d'une société d'investissement en capital-risque milliards de dollars d'acquisition de Concardis et l'acquisition de 1,3 milliard de dollars d'eFront respectivement.

La Norvège a également connu une grosse transaction avec l'acquisition d'Oslo Bors VPS Holding pour 383 millions de dollars. EuroNext".⁵⁹

⁵⁸IBID

⁵⁹KMPG, 2019, Le pouls de la Fintech



Chapitre 2 : Le comportement
financier

INTRODUCTION

Au cours des trois dernières décennies, le secteur financier en général et le comportement FINANCIER en particulier s'est développé de manière significative, à la fois dans la façon dont il est utilisé pour aider les gens à prendre de meilleures décisions d'investissement, mais aussi dans la gestion de leurs propres transactions financières quotidiennes.

En clair, le comportement financier ajoute une dimension personnelle aux questions financières, comme le choix d'une technique de paiement plutôt que d'autres. Elle y parvient en tenant compte de la psychologie des utilisateurs dans le processus de prise de décision, en mettant l'accent sur les biais cognitifs au niveau individuel.

Dans ce chapitre, nous décrirons tout d'abord ce qu'est le comportement financier et comment elle a évolué au cours de l'histoire. Nous analyserons également l'approche du comportement financier et ses biais, nous discuterons également dans cette section de l'importance du comportement financier.

Dans la deuxième section, nous parlerons des thèmes du comportement financier comme : la sur-confiance, la théorie du regret, la théorie des perspectives

Section 1 : Cadre conceptuel de comportement financier

1. Définition de comportement financier

Le comportement financier vise à améliorer la prise de conscience et la compréhension de la pensée financière, des déterminants des investisseurs, de la psychologie et de l'éthique et les émotions sont au cœur du processus étudié, et leur degré d'influence sur la prise de décision est très significatif selon la revue de la littérature. Le comportement financier aborde les trois questions suivantes : quoi, pourquoi et comment gérer les décisions financières et d'investissement d'un point de vue humain. De nombreux débats ont eu lieu pour discuter et trouver une définition commune du comportement financier, en particulier parce que le domaine lui-même est considéré comme mature et se trouve encore en phase de croissance.

Enfin, "le comportement financier étudie les facteurs psychologiques et sociologiques qui influencent les processus de prise de décision financière des individus, groupes et entités, comme illustré ci-dessous"¹

¹ Une publication de l'École de technologie et d'industrie de l'Université Golden Gate

- **Psychologie** : c'est l'étude scientifique du comportement et des processus mentaux qui sont affectés par l'état physique et mental d'un être humain et par son environnement extérieur.
- **Sociologie** : c'est l'étude systématique du comportement social humain et des groupes. Ce domaine se concentre principalement sur l'influence des relations sociales sur les attitudes et le comportement des personnes.
- **Finance** : c'est une discipline qui s'occupe de la détermination de la valeur et de la prise de décision. fonction financière alloue le capital, y compris l'acquisition, l'investissement et la gestion des ressources." ²

2. L'évolution de comportement financier

2.1. Approche standard de la finance

En 1844, John Stuart Mill définit l'homme économique "homo economicus" comme un individu rationnel qui connaît son intérêt et son désir de richesse, cette personne essaie de maximiser son bien-être économique en tenant compte des contraintes contextuelles.

Dans sa définition, John propose trois hypothèses sous-jacentes : "rationalité parfaite, intérêt personnel parfait et information parfaite". Ces hypothèses constituent la base du cadre financier traditionnel qui explique les solutions d'équilibre par la maximisation des utilités marginales des individus, sous réserve de contraintes situationnelles³. Les économistes suggèrent que l'homme économique doit comprendre et prendre en considération les éléments suivants la macroéconomie et les prévisions économiques dans sa prise de décision. Le comportement des individus représentant ce paradigme est uniforme car leur objectif principal est d'optimiser leurs gains marginaux.

"Selon la théorie du portefeuille moderne, qui a évolué dans les années 1950 et au début des années 1960, les investisseurs étaient considérés comme des entités décisionnelles totalement rationnelles. La théorie acceptait également que les prix des actions incorporent toujours les meilleures informations sur les valeurs fondamentales, et que les prix ne changeaient qu'en raison de d'une information bonne et sensible" ⁴

² Marwan Jameel Mohaisen, L'impact du contenu économique des journaux sur les anomalies des actions dans la bourse de Palestine. market, thèse, The Islamic University-Gaza, palastine, 2017.

³ Pompian, Michael M. (2006). Finance comportementale et gestion de patrimoine. John Wiley & Sons. USA

⁴ P. Veni, Rajani Kandregula, EVOLUTION OF BEHAVIORAL FINANCE, IJSDR | Volume 5, Issue 3

D'autres modèles financiers des années 1970 suggéraient que la finance était liée à l'ensemble de l'économie. La finance standard repose sur les quatre fondements suivants selon cette théorie : "La rationalité des investisseurs ; l'efficacité des marchés ; la capacité des investisseurs à gérer leurs portefeuilles et le risque lié à la fonction financière. Ces fondements sont basés sur les premiers contributeurs à la finance standard".⁵ Harry Markowitz a introduit le concept de modèle de sélection de portefeuille. Il part du principe que : " les investisseurs sont une aversion pour le risque et ils ne peuvent choisir que les instruments ayant le moins de risque avec un taux de rendement. Il décrit le processus de construction d'un portefeuille optimal en sélectionnant les différents titres avec un risque minimum et en maximisant le rendement" ⁶

Tableau 2 : Différentes théories de la finance standard

Auteur	Année	Trouver
John Stuart Mill	1844	Introduit le concept d'homme économique ou homo economicus
Bernoulli	1738, 1954	Théorie de l'utilité espérée (EUT)
De Neumann et Morgenstern	1944	
Harry Markowitz	1952	Théorie moderne du portefeuille (MPT)
Merton Miller &	1961	Les investisseurs sont rationnels
Franco Modigliani		
Traynor, Sharpe and Linter	1962, 1964, 1965	Capital Asset Pricing Model (CAPM)
Jan Mossin	1966	
Eugene Fauma	1970	Hypothèse des marchés

⁵ Miller, M. H. (1986). La rationalité comportementale en finance : Le cas des dividendes. The Journal of Business, 59(4), S451-S468.

⁶ Markowitz, H. M. (1952). Sélection de portefeuille. Le site journal de la finance

		efficients (HME)
S.A Ross	1976	Théorie du prix d'arbitrage (TPA)

SOURCE : Journal international du développement et de la recherche scientifiques (IJS DR)

www.ijsdr.org , 4 mars 2020

Théorie du prix d'arbitrage (TPA) suggère qu'une opportunité attrayante est créée par des traders irrationnels ou bruyants en créant des titres mal évalués. Selon cette théorie : " Les traders rationnels sont censés être assez rapides pour saisir cette opportunité et les erreurs de prix créées par les opérateurs irrationnels seront corrigées. Les traders irrationnels seront corrigés. L'arbitrage suppose que lorsque les investisseurs cherchent à exploiter les opportunités de profits excessifs qui peuvent survenir à la suite de dérives par rapport à la valeur fondamentale, l'activité de certains spéculateurs va augmenter la demande. L'augmentation de la demande fera monter les prix, ce qui entraînera un ajustement des prix, éliminant ainsi l'opportunité de profits excessifs.

Ainsi, les prix des titres refléteraient fidèlement l'information disponible, permettant une allocation efficace du capital.⁷ Les théories mentionnées ci-dessus sont utilisées depuis longtemps pour expliquer le comportement des investisseurs et des marchés. Cependant, ces dernières années, les chercheurs ont déplacé leur intérêt. Ils ont constaté que les théories traditionnelles ont été violées dans les conditions actuelles du marché et que les investisseurs sont également confrontés à de nouveaux problèmes sur le marché boursier. Cela a conduit à l'émergence de la finance comportementale, qui prend en compte les irrationalités et les biais des investisseurs.⁸

2.2 L'approche du comportement financier

Le comportement financier est une école de pensée relativement nouvelle, qui traite de l'influence de la psychologie sur le comportement des praticiens de la finance et les décisions d'investisseurs. Cette approche a débuté avec le développement de la Théorie des sentiments moraux (1759) et de la Richesse des nations (1776) d'Adam Smith.

⁷ Ross, S.A. (1976). La théorie de l'arbitrage dans l'évaluation des actifs financiers, journal de la théorie économique

⁸ Journal international du développement et de la recherche scientifiques (IJS DR) www.ijsdr.org ,march 2020

Dans ces études, Smith suggère que "la présence d'une "main invisible" ou l'amoralité des individus qui les guide dans leurs décisions sociales, économiques et même financières".⁹ Cette approche suggère que la préoccupation humaine pour le bonheur rend impossible la prise de décisions objectives et d'éliminer les émotions¹⁰

Les chercheurs se concentrent sur le rôle de la psychologie sur le comportement économique. "La rationalité des individus est limitée par deux facteurs : les informations dont ils disposent et les limites cognitives de leur esprit. La rationalité limitée est une version plus souple de la théorie standard de l'utilité espérée. Elle est également plus réaliste par rapport à sa contrepartie traditionnelle, car elle intègre les limites du jugement humain".¹¹

En 1956, le psychologue américain Leon Festinger introduit le concept de dissonance cognitive : il se produit lorsque deux cognitions détenues simultanément sont incompatibles. De plus, cette dissonance crée un sentiment de désagrément ou d'agitation chez les gens, de sorte qu'ils essaient de l'éviter ou de le réduire en changeant leurs croyances".¹²

De leur côté, les pères de le comportement financier, Tversky et Kahneman, ont introduit le concept d'heuristique de disponibilité : "Une heuristique de jugement dans laquelle une personne évalue la fréquence de la disponibilité d'un produit ou d'un service ou la probabilité des événements par la disponibilité, c'est-à-dire par la facilité avec laquelle des exemples pertinents viennent à l'esprit". Le recours à l'heuristique de disponibilité conduit à des biais systématiques"¹³

En 1979 Ils ont introduit le concept de la théorie des perspectives pour l'analyse de la prise de décision sous risque. " Cette théorie est considérée comme l'épine dorsale de comportement financier. Elle a été développée comme un modèle alternatif à la théorie de

⁹ Smith, A. (1759). La théorie des sentiments moraux, Londres, A. Millar (1790. Sixième édition). [33] Smith, A. (1776). La richesse des nations. Londres, W. : Strahan et T. Cadell.

¹⁰ Bentham, J. (1789). Introduction aux principes de la morale et de la législation (Payne, London). Republié dans 1907 par Clarendon Press.

¹¹ Simon, H. A. (1955). Un modèle comportemental du choix rationnel. Le trimestriel Journal d'économie,

¹² Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). Quand la prophétie échoue : A Une étude sociale et psychologique d'un modern groupe la destruction du monde (1ère éd.) Minneapolis Université Presse du Minnesota

¹³ ibid

l'utilité espérée. Elle met en lumière la manière dont les individus évaluent les gains ou les pertes. "14

Tableau 3 Présente que les différents chercheurs ont trouvé les détails de l'évolution et du développement de comportement financier. 15

Tableau 2.3. Les différentes théories de la finance comportementale

Nom du chercheur	Année	Théorie/ Concept/ Modèle
Herbert Simon	1955	Modèles de rationalité limitée
Festinger, Riecken et Schachter	1956	Théorie de la dissonance cognitive
Tversky et Kahneman	1973,1974	Introduction des biais heuristiques : disponibilité, représentativité,
		Ancrage et réglage
Kahneman et Tversky	1979	La théorie des perspectives, a introduit le biais de l'aversion pour les pertes.
Tversky et Kahneman	1981	Introduction d'un biais de cadrage
Richard Thaler	1985	Introduction d'un biais de comptabilité mentale
De Bondt et Thaler	1985	Théorie de la surréaction sur les marchés boursiers.
Meir Statman	1999	Théorie comportementale de l'évaluation des actifs et théorie comportementale du portefeuille
Andrei Shleifer	2000	Lien entre la finance comportementale et le marché efficient

¹⁴ Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). La théorie des perspectives : Une analyse de la décision sous risque. *Econometrica*

¹⁵ Journal international du développement et de la recherche scientifiques (IJS DR) www.ijdsr.org , march 2020

		Hypothèse permettant de constater que les marchés boursiers sont inefficients.
Grinblatt et Keloharju	2001	Rôle des facteurs comportementaux dans la détermination du comportement de négociation.
Barberis et Thaler	2003	Enquête sur la finance comportementale
Fernandes, J., Pena, J.I., and Benjamin, T.	2009	Par le biais de leur document de travail <i>Béavioral Finance and Estimation risque dans l'optimisation stochastique de portefeuille</i> , ils ont classé les Biais comportementaux en "biais cognitifs" et "biais émotionnels"

Source : Journal international du développement scientifique et de la recherche (IJS DR) www.ijdsr.org, mars 2020

3 Biais comportementaux

3.1. Signification des biais comportementaux

Le comportement financier propose des explications des anomalies sur les marchés financiers à l'aide de biais psychologiques bien identifiés. Car les investisseurs ont souvent tendance à s'orienter vers certains types de comportements, ce qui les conduit à des erreurs cognitives. Le comportement financier "assouplit les hypothèses traditionnelles de l'économie financière en incorporant en intégrant ces écarts observables, systématiques et très humains par rapport à la rationalité dans les modèles standard des marchés financiers."¹⁶

¹⁶ Subash, R. (2012). Rôle de la finance comportementale dans les décisions d'investissement de portefeuille : Evidence from India. Récupéré sur le site de l'Université Charles de Prague, Faculté des sciences sociales, Institut d'études économiques.

Les investisseurs sont confrontés à deux biais essentiels : la tendance des êtres humains à être trop confiants en eux-mêmes et leur désir d'éviter les erreurs. L'excès de confiance et l'aversion pour le regret ne sont de loin pas les seuls biais importants et présents. La recherche psychologique et comportementale distingue un large éventail de biais spécifiques.

Les travaux et études récents dans le domaine de comportement financier ont appliqué plus de cinquante d'entre eux au comportement des investisseurs individuels dans diverses situations et contextes. Certains chercheurs ne font pas de distinction entre les biais et les heuristiques et utilisent les termes de manière interchangeable, cadre, par exemple selon des critères cognitifs ou émotionnels.¹⁷

3.2. Principaux biais individuels

Les spécialistes du comportement reconnaissent l'existence d'un large éventail de préjugés dont l'existence a été prouvée empiriquement chez les humains. Comportementaux, dont certains revêtent une importance particulière pour la discipline : le biais de sur confiance un biais qui implique la surestimation de ses connaissances, de ses compétences et de sa capacité à contrôler une situation et la sous-estimation des risques.

La situation et la sous-estimation des risques de cette situation ; "une confiance injustifiée dans son raisonnement intuitif, les jugements et les capacités cognitives d'une personne" - les recherches montrent que les gens sont généralement mauvais pour estimer les probabilités, ne comprennent pas leurs propres capacités et les limites de leurs connaissances, et tentent de penser qu'ils sont plus intelligents et mieux informés qu'ils ne le sont en réalité, ce qui conduit à des actions fondées sur des hypothèses erronées¹⁸

Un excès général de confiance dans leurs propres capacités est un trait commun aux investisseurs lorsqu'ils choisissent des investissements et décident d'investir. et décident d'entrer ou de sortir d'une position ; des titres spécifiques peuvent également être pris en compte.

¹⁷ Subash, R. (2012). Rôle de la finance comportementale dans les décisions d'investissement de portefeuille : Evidence from India. Récupéré sur le site de l'Université Charles de Prague, Faculté des sciences sociales, Institut d'études économiques

¹⁸ Pompian, M. M. (2006). Finance comportementale et gestion de patrimoine. USA: John Wiley &

La sélection semble présenter le plus grand excès de confiance chez les investisseurs¹⁹. Les recherches suggèrent également que les hommes sont plus sûrs d'eux que les femmes.²⁰

3.2.1 Biais de représentativité

La représentativité peut être définie comme une "évaluation du degré de correspondance entre un échantillon et une population"²¹, et traite de la détermination des probabilités conditionnelles, c'est-à-dire de l'évaluation de l'appartenance d'un objet ou d'un événement A à une classe de processus B si un objet ou un événement A appartient à une classe de processus B.

Elle est donc utilisée lors de jugements en situation d'incertitude pour déterminer la probabilité qui appartient à B, la représentativité étant expliquée comme un "jugement basé sur des stéréotypes de confiance excessive". Les investisseurs s'attendent à ce que leurs récents succès se prolongent à l'avenir également. Un exemple de représentativité serait la tendance des investisseurs à supposer que les caractéristiques positives d'une entreprise peuvent être directement attribuées à ses actions - il est prouvé que de tels investissements ont tendance à être mauvais la plupart du temps²².

3.2.2 Biais du troupeau

Dans le contexte de la finance, on parle de comportement grégaire lorsque les participants aux marchés financiers imitent le comportement des autres ou d'un groupe plus important sans se demander s'ils feraient la même chose.

Le comportement des uns et des autres ou d'un groupe plus important, sans se demander s'ils prendraient la même décision individuellement, ce qui entraîne une action convergente. Le cas classique de l'instinct grégaire en finance est la tendance des investisseurs individuels à suivre la politique d'investissement de la banque centrale. La tendance des investisseurs

¹⁹ Subash, R. (2012). Rôle de la finance comportementale dans les décisions d'investissement de portefeuille : Evidence from India. Récupéré sur le site de l'Université Charles de Prague, Faculté des sciences sociales, Institut d'études économiques.

²⁰ Barber, B. M., and Odean, T. (2001). Les garçons seront des garçons : Surconfiance et investissement en actions ordinaires. Le trimestriel journal d'économie

²¹ Gilovich, T., Griffin, D., and Kahneman, D. (2002). Heuristiques et biais : La psychologie du jugement intuitif. Cambridge : Cambridge University Press

²² Subash, R. (2012). Rôle de la finance comportementale dans les décisions d'investissement de portefeuille : Evidence from India. Récupéré sur le site de l'Université Charles de Prague, Faculté des sciences sociales, Institut d'études économiques.

individuels à suivre les décisions d'investissement de la majorité au lieu d'évaluer soigneusement et rationnellement la décision sur le plan individuel.

Au lieu d'évaluer soigneusement et rationnellement la décision par eux-mêmes, indépendamment de l'opinion populaire.

Le concept de pression des pairs est un élément clé de l'instinct grégaire.

L'inquiétude de l'investisseur quant à la façon dont les autres percevront sa décision et le sentiment ou l'inquiétude que si tout le monde va dans une certaine direction, il doit aussi être capable de prendre des décisions.

Si tout le monde va dans une certaine direction, c'est qu'ils ont une bonne raison de le faire ou qu'ils ont des connaissances importantes qui les orientent dans cette direction. En d'autres termes, l'idée que la majorité doit savoir mieux que les autres ou ne peut pas avoir tort. Il n'est pas surprenant que les investisseurs privés individuels aient tendance à être influencés dans leur prise de décision par des analystes financiers professionnels. Ce qui est très intéressant et alarmant cependant, c'est que ces analystes professionnels peuvent aussi être victimes du comportement grégaire, surtout lorsqu'ils révisent leurs recommandations. La tendance à suivre le consensus du marché était tout à fait perceptible.

La raison pour laquelle le comportement grégaire est un problème est très claire - le comportement grégaire est l'un des principaux moteurs de la création de bulles de marché qui entraînent une foule de conséquences négatives tant pour les investisseurs individuels que pour les marchés dans leur ensemble²³. Une étude du comportement grégaire dans des conditions de marché extrêmes a montré que ce comportement était plus fort en période de hausse des marchés boursiers examinés. (Grèce, Italie, Espagne et Portugal). Ce résultat est troublant car il montre la tendance des bulles à se renforcer jusqu'à leur éclatement éventuel²⁴.

3.2.3 Biais d'ancrage

Il s'agit de l'habitude humaine de faire des estimations en partant d'une certaine valeur initiale - l'ancrage - et en l'ajustant ensuite en fonction d'informations supplémentaires pour arriver à la réponse finale. Le problème l'ancrage est que les ajustements de la valeur initiale tendent à être insuffisants pour prendre en compte les nouvelles informations., de sorte que les réponses finales dépendent fortement de l'estimation de la valeur initiale. L'estimation de la valeur initiale peut à son tour être facilement influencée ou manipulée, car la tendance à créer

²³ Welch, I. (2000). Troupeau parmi les analystes de sécurité. *Journal d'économie financière*,

²⁴ Economou, F., Kostakis, A., Philippas, N. (2010). Examen du comportement de troupeau sur quatre marchés boursiers méditerranéens. Athènes : 9e conférence annuelle, Société européenne d'économie et de finance

des ancrages est très forte chez la plupart des gens. En particulier dans les situations où ils ont peu d'expériences antérieures sur lesquelles se baser pour définir leurs propres valeurs d'ancrage. Le problème fondamental est que l'ancrage fonctionne même si le point d'ancrage est totalement arbitraire, par exemple le prix qu'un investisseur est prêt à payer pour un actif, surtout s'il s'agit d'un actif qu'il a déjà acheté. Peut être influencé par presque n'importe quel nombre aléatoire s'il est rencontré dans un cadre "correct".²⁵ancrage

3.2.4 Biais de dissonance cognitive

Le conflit mental ou un sentiment de malaise, de stress ou d'inconfort que les gens ressentent lorsqu'ils sont confrontés à de nouvelles preuves ou informations suggérant qu'une croyance ou une hypothèse qu'ils ont est fausse, lorsqu'ils agissent contre leurs valeurs ou lorsqu'ils ont deux ou plusieurs croyances ou valeurs qui sont contradictoires. Il existe deux aspects de la dissonance cognitive liés à la prise de décision des investisseurs : la perception sélective et la prise de décision sélective

- **La perception sélective** consiste à n'enregistrer que les informations qui confirment ou renforcent une croyance existante (afin d'éviter les erreurs cognitives), ce qui déforme l'image réelle et empêche un ajustement rationnel et raisonnable.
- **La prise de décision sélective** est le fait que les investisseurs ont tendance à renforcer ou à reproduire des décisions antérieures, même lorsque des éléments probants peuvent suggérer que ces décisions n'étaient pas optimales, ce qui conduit à la répétition de ces décisions non optimales.

Les investisseurs tentent de rationaliser et de justifier leurs actions antérieures pour permettre à l'investisseur de s'adapter et de s'en tenir à leurs décisions initiales, toujours dans le but d'éviter la dissonance cognitive causée par la remise en question de leurs propres étapes passées. Le désir d'éviter la dissonance cognitive peut donc conduire à la répétition d'erreurs et de décisions qui étaient mauvaises au départ²⁶.

3.2.5 Le biais d'aversion au regret

Il s'agit d'une erreur psychologique causée par une concentration excessive sur les sentiments de regret qu'un investisseur éprouvera s'il prend une mauvaise décision. Cette idée

²⁵ Ariely, D (2008). Prédiciblement irrationnel : le caché les forces qui influencent nos décisions. New York: HarperCollins

²⁶ Pompian, M. M. (2006). Finance comportementale et la gestion de patrimoine. États-Unis : John Wiley &

est étroitement liée à l'aversion pour le risque. En d'autres termes, un investisseur a généralement peur de prendre une mauvaise décision et de la regretter à l'avenir.

Cependant, une focalisation excessive sur ces sentiments potentiels peut paralyser la prise de décision, car l'investisseur risque de ne pas procéder à une analyse objective, rationnelle et rigoureuse de l'actif à la lumière de l'expérience acquise. L'aversion pour le regret se présente sous deux formes principales : les erreurs de commission et les erreurs d'omission.

- **Les erreurs de commission** sont le résultat d'une action malencontreuse (par exemple, l'achat d'une mauvaise action ou d'un autre investissement et le regretter a posteriori), alors que les erreurs d'omission résultent d'un manque d'action positive (par exemple, ne pas aller de l'avant et acheter une action ou un autre investissement et le regretter a posteriori)²⁷.
- **Le biais d'aversion aux pertes** : Ce biais fait référence à une tendance naturelle de l'être humain à préférer éviter les pertes plutôt que d'obtenir des gains. Car pour l'esprit humain, "les pertes sont plus importantes que les gains"²⁸. Une étude a estimé que le coefficient moyen d'aversion aux pertes est d'environ 2-2,5, ce qui signifie que les pertes sont de deux à deux fois et demies plus importantes que les gains²⁹. La signification pratique de cette constatation est la suivante : si le bénéfice d'un pari est seulement deux fois plus important que la perte, de nombreuses personnes, affectées par le biais de l'aversion pour la perte, refuseront le pari. L'aversion aux pertes est naturelle et n'a rien d'intrinsèquement mauvais en principe.

Mais il est nécessaire de comprendre comment notre perception asymétrique des pertes peut avoir un impact sur nos décisions.³⁰ Il est également prouvé que l'aversion aux pertes a un impact sur les décisions financières - Beatriz et Payne l'ont démontré lors d'une expérience menée sur 401 participants et portant sur le choix d'un produit financier préféré.

Les choix et l'indication du risque perçu dans une série de paris que les gens ont tendance à faire des choix basés sur le désir d'éviter la douleur psychologique de perdre de l'argent au lieu d'être guidés par des mesure théoriques du risque, comme les rendements attendus ou la

²⁷ Subash, R. (2012). Rôle de la finance comportementale dans les décisions d'investissement de portefeuille : Evidence from India. Récupéré sur de l'Université Charles à Prague, Faculté des sciences sociales,

²⁸ Benartzi, S. & Payne, J (2015, June 23). Econs, humans et le perception du risque. Récupéré du Centre de Comportement Finance d'Allianz Global Investisseurs

²⁹ Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). Le cadrage des décisions et la psychologie du choix

³⁰ Benartzi, S. & Payne, J (2015, June 23). Econs, humans et le perception du risque. Récupéré du Centre de Comportement Finance d'Allianz Global Investisseurs

variance, car la plupart des gens ne définissent pas le risque en termes d'écart-type, mais le voient plutôt en termes de "perte".³¹

Comme indiqué ci-dessus, l'éventail des biais examinés et enregistrés est très large. D'autres biais souvent rencontrés, citons par exemple le biais de l'erreur du joueur, le biais de la comptabilité mentale ou le biais de la rétrospection, étroitement lié à l'erreur de l'investisseur au risque.

Le chapitre suivant examinera, entre autres, certaines méthodes que les professionnels de l'investissement peuvent utiliser pour gérer. Leurs propres préjugés et ceux de leurs clients³².

4. Importance du comportement financier

La finance comportementale aide les investisseurs à évaluer leurs perceptions par rapport aux faits. Par exemple "l'ancrage". Qui est : "lorsqu'un investisseur "s'ancore" sur le niveau de prix d'une valeur antérieure du portefeuille, et compare constamment la valeur précédente, souvent plus élevée, à la valeur actuelle, sans tenir compte de l'évolution du marché ou même des perspectives. Un investisseur peut également s'ancrer sur le prix payé pour un titre particulier et refuser de le vendre.

Une mauvaise performance, en espérant au moins atteindre le seuil de rentabilité plutôt que de subir une perte sans évaluer soigneusement la situation. Plutôt que de subir une perte, sans évaluer soigneusement les raisons de sa perte de valeur".³³

Le harcèlement est un autre comportement connexe. Il est "démonstré exactement de la même manière que vous le penseriez, en suivant la foule. C'est ainsi que les investisseurs moins avertis se retrouvent souvent en difficulté. Si "tout le monde" achète un titre particulier, sans chercher à savoir pourquoi, si ce n'est parce que son prix augmente (parce que les gens l'achètent), les investisseurs ont souvent tendance à acheter des titres de qualité.

C'est exactement comme cela que se forment les "bulles" du marché et des titres. Le harcèlement peut amener un investisseur à acheter des investissements qui ne sont peut-être pas adaptés à ses objectifs financiers ou à sa tolérance au risque".³⁴

³¹ Benartzi, S. & Payne, J (2015, June 23). Econs, humans and le perception du risque. Récupéré du Centre de Comportementale Finance d'Allianz Global Investisseurs

³² Université d'État de New York Empire State College 2016, Thèse de Denisa Valsová , La finance comportementale et ses implications pratiques pour les professionnels de l'investissement

³³ Thestreet.com ,personal-finance ,éducation ,finance comportementale par terin miller

Il convient également d'aborder la question de l'auto-évaluation et de la confiance excessive. Qu'il est plus intelligent qu'il ne l'est en réalité. Un investisseur trop confiant croit souvent qu'il dispose de meilleures informations que les autres, ce qui n'est pas toujours vrai, et qu'il est important d'être plus prudent.

Par conséquent, être conscient des éléments comportementaux que nous venons de présenter peut aider les investisseurs à économiser de l'argent à prendre des décisions plus rationnelles.

³⁴ Thestreet.com ,personal-finance ,éducation ,finance comportementale par terin miller

Section 2 : Thèmes de comportement financier et applications pratiques**1. Thèmes du comportement financier****1.1 La sur-confiance**

"Des chercheurs issus des domaines de la psychologie et de la finance comportementale ont étudié le sujet de la surestimation de la confiance. En tant qu'êtres humains, nous avons tendance à surestimer nos compétences et nos prévisions de réussite.

Mahajanga (1992) définit l'excès de confiance comme une surestimation des probabilités d'un ensemble d'événements. Sur le plan opérationnel, elle se traduit par la comparaison entre la probabilité spécifique qui est plus grande que la partie qui est correcte pour toutes les évaluations assignées cette probabilité donnée." "Pour illustrer : L'explosion de la navette spatiale Challenger n'aurait pas dû surprendre quiconque est familier avec l'histoire des fusées d'appoint - 1 échec sur 57 tentatives. Pourtant, moins d'un an avant la catastrophe, la NASA a fixé les chances d'un accident à 1 sur 100 000. Cet optimisme est loin d'être inhabituel : toutes sortes d'experts, des ingénieurs nucléaires aux médecins pour être trop confiants.³⁵ La recherche académique sur l'excès de confiance est un thème récurrent en psychologie. Prenez par exemple les travaux en psychologie expérimentale de Bischoff, Slovic et Lichtenstein (1977). Cette pièce a étudié un groupe de personnes en leur posant des questions de connaissances générales.

Chacun des participants à l'étude devait répondre à une série de questions standard dans lesquelles les réponses étaient définitives. Cependant, les sujets de l'étude ne connaissaient pas nécessairement les réponses aux questions. Avec chaque réponse, une personne devait attribuer un score ou un pourcentage de confiance quant à savoir si oui ou non elle était d'accord ou non.

Les résultats de cette étude ont démontré une tendance généralisée et constante à l'excès de confiance. Par exemple, les personnes qui ont donné des réponses incorrectes à 10 % des questions (La personne aurait donc dû s'évaluer à 90 %) ont plutôt prédit avec 100 % de confiance que leurs réponses étaient correctes.

En outre, pour un échantillon de réponses incorrectes, les participants ont évalué la probabilité que leurs réponses soient incorrectes. À 1:1000, 1:10 000 et même 1:

³⁵ Rubin, J. (1989). "Trends—Le dangers de l'excès de confiance ." *Technology Review*, 92, : 11-12.

1 000 000. La différence entre la fiabilité des réponses et le degré de sur confiance était constante tout au long de l'étude.

Dans les deux domaines de la psychologie et de la finance comportementale, le sujet de l'excès de confiance continue d'être très présent. En tant qu'investisseurs, nous avons une capacité inhérente d'oublier ou de ne pas apprendre de nos erreurs passées (connue sous le nom de dissonance cognitive financière) qui sera abordée dans la section suivante), comme un mauvais investissement ou une mauvaise décision financière. Cette incapacité à tirer des leçons de nos décisions d'investissement passées ajoute encore au dilemme de l'excès de confiance.

Dans le domaine des préjugés sexistes, les travaux de Barber et Odean (2000) ont produit des résultats très intéressants. L'étude des différences dans les habitudes de négociation en fonction du sexe de l'investisseur a porté sur 35 000 ménages pendant six ans.³⁶

L'étude a révélé que les hommes sont plus confiants que les femmes en ce qui concerne leurs compétences en matière d'investissement et que les hommes négocient plus fréquemment. Par conséquent, les hommes vendent non seulement leurs investissements au mauvais moment, mais aussi des coûts de transaction plus élevés que leurs homologues féminins.

Les femmes négocient moins (elles achètent et conservent leurs titres), tout en supportant des coûts de transaction plus faibles.

L'étude a révélé que les hommes négocient 45 % de plus que les femmes et, plus étonnant encore, que les hommes célibataires négocient 67 % de plus que les femmes. Les hommes célibataires négocient 67 % de plus que les femmes célibataires. Les coûts de transaction ont réduit les rendements nets des hommes de 2,5 % par ans contre 1,72 % pour les femmes.

Cette différence dans le rendement du portefeuille au fil du temps pourrait faire en sorte que les femmes aient une plus grande richesse nette en raison de la puissance des intérêts composés sur une période de 10 à 20 ans (connu sous le nom de valeur temporelle de l'argent)".

³⁶ Barber, B.M. and T. Odean (2000), " Le trading est dangereux pour votre patrimoine : la performance de investissements en actions ordinaires des investisseurs individuels, " Journal Finance 55:773- 806.

1.2 Dissonance cognitive financière

"Un autre thème important du domaine de comportement financier est la théorie de la dissonance cognitive. Selon la théorie de la dissonance cognitive de Festinger (Morton, 1993), les gens ressentent une tension interne et une anxiété lorsqu'ils sont soumis à un conflit. Et des croyances contradictoires. En tant qu'individus, nous tentons de réduire notre conflit interne (diminuer notre dissonance) de deux manières : 1) nous changeons nos valeurs, sentiments ou opinions passés, ou 2) nous tentons de justifier ou de rationaliser notre choix. Cette théorie peut s'appliquer aux investisseurs ou aux traders en bourse qui tentent de rationaliser des comportements contradictoires.

Afin qu'ils semblent découler naturellement de leurs valeurs ou points de vue personnels. Les travaux de Goetz Mann et Pelés (1997) examinent le rôle de la dissonance cognitive chez les investisseurs en fonds communs de placement. Ils affirment Ils soutiennent que certains investisseurs individuels peuvent éprouver une dissonance au cours du dissonance au cours du processus d'investissement dans les fonds communs de placement, en particulier, la décision d'acheter, de vendre ou de conserver. D'autres recherches ont montré que les investisseurs sont alloués plus rapidement aux fonds de tête (fonds communs de placement dont la performance a fortement augmenté) que les fonds de queue. Que les sorties des fonds en retard (fonds communs de placement dont le rendement est faible). En fait, essentiellement, les investisseurs des fonds sous-performant sont réticents à admettre qu'ils ont pris une "mauvaise décision d'investissement".³⁷

Cependant, les investisseurs choisissent de conserver ces mauvais investissements. En faisant cela, ils n'ont pas à admettre qu'ils ont fait une erreur d'investissement. Un exemple : Dans le cas de la "dissonance cognitive financière", "nous changeons nos styles d'investissement ou nos croyances pour soutenir nos décisions financières. Par exemple, les récents investisseurs qui ont suivi un style d'investissement traditionnel (analystes fondamentaux) en évaluant les entreprises en utilisant des critères financiers tels que les mesures de rentabilité, notamment les ratios P/E, ont commencé à changer leurs convictions en matière d'investissement".³⁸

³⁷ Goetzmann, W. and A. Kumar (2008), " Diversification du portefeuille d'actions," Review of Finance 12:433-

463.

³⁸ IBID

1.3 Théorie du regret

" Un autre thème prévalent dans le comportement financier est " la théorie du regret ". " La théorie du regret stipule qu'un individu évalue ses réactions attendues à un événement ou à une situation future (par exemple, la perte de 1 000 \$ due à la vente des actions IBM).

Bell (1982) a décrit le regret comme l'émotion causée par la comparaison d'un résultat ou d'un état donné. La comparaison d'un résultat ou d'un état donné des événements avec l'état d'un choix abandonné. Par exemple, "lorsqu'il choisit entre une marque inconnue et une marque connue, un consommateur peut regretter de découvrir que la marque non familière est moins performante que la marque familière et ainsi être moins susceptible de choisir la marque inconnue " (Inman et McAlester, 1994, p. 423). "La théorie du regret peut également être appliquée au domaine de la psychologie des investisseurs sur le marché boursier qu'un investisseur ait envisagé d'acheter une action ou un fonds commun de placement qui a baissé ou non, le fait d'acheter effectivement le titre envisagé provoquera chez l'investisseur une réaction émotionnelle.

Les investisseurs peuvent éviter de vendre des actions dont la valeur a baissé afin d'éviter le regret d'avoir fait un mauvais choix d'investissement et l'inconfort d'avoir à faire face à une telle situation et de devoir déclarer la perte. En outre, l'investisseur trouve parfois

En outre, l'investisseur trouve parfois plus facile d'acheter l'action " " chaude ou populaire de la semaine ". "En fait, l'investisseur ne fait que, suivre "la foule." "Par conséquent, l'investisseur peut rationaliser plus facilement si la valeur de l'action ou du fonds commun de placement baisse considérablement. L'investisseur peut réduire ses réactions ou sentiments émotionnels (atténuer le regret ou l'anxiété) puisqu'un groupe d'investisseurs individuels a également perdu de l'argent sur le même mauvais investissement".

1.4 La théorie des perspectives

"La théorie de la perspective traite de l'idée que les gens ne se comportent pas toujours de manière rationnelle. Cette théorie soutient qu'il existe des biais persistants motivés par des facteurs psychologiques qui influencent les choix des personnes dans des conditions d'incertitude. La théorie de la perspective considère les préférences comme une fonction de " "poids de décision et elle suppose que ces poids ne correspondent pas toujours aux probabilités. Plus précisément, la théorie des perspectives suggère que les poids de décision ont tendance à surpondérer les petites probabilités et à sous-pondérer les probabilités

moyennes et élevées, et à sous-pondérer les probabilités moyennes et élevées. Hugh Schwartz (1998, p. 82) précise que " les sujets(investisseurs) ont tendance à évaluer les perspectives ou les résultats possibles en termes de gains et de pertes par rapport à un certain point de référence plutôt que par rapport aux états finaux.

Un certain point de référence plutôt que les états finaux de la richesse". "Pour illustrer, considérons un investissement choix entre"

Option_1 : Un bénéfice (gain) certain de 5 000 \$ ou

Option_2 : Une possibilité de 80 % de gagner 7 000 \$, avec une chance de 20 % de ne rien recevoir (0 \$).

Question : Quelle option vous donnerait la meilleure chance de maximiser vos profits ?

"La plupart des gens (investisseurs) choisissent la première option, qui est essentiellement un " gain ou un pari sûr."

"Deux théoriciens de la théorie des perspectives, Daniel Kahneman et Amos Tversky (1979), ont découvert que la plupart des gens deviennent averse au risque lorsqu'ils sont confrontés à l'attente d'un gain financier.

Par conséquent, les investisseurs choisissent l'option 1, qui représente un gain certain de 5 000 dollars. Essentiellement, cela semble être le choix rationnel vous pensez qu'il y a une forte probabilité de perte. Cependant, il s'agit en fait du choix le moins intéressant : Si les investisseurs choisissaient l'option 2, leur performance globale sur une base cumulative serait un choix supérieur, car le gain est plus important.

Choix supérieur, car le gain de 5 600 \$ est plus important. Dans une approche d'investissement (portefeuille), le résultat serait calculé par : $(\$7,000 \times 80\%) + (0 + 20\%) = \$5,600$. La théorie des perspectives démontre que si les investisseurs sont confrontés à la possibilité de perdre de l'argent, ils prennent souvent des décisions plus risquées pour éviter les pertes (bien qu'ils puissent parfois s'abstenir complètement d'investir). Ils ont tendance à inverser ou à modifier substantiellement leur disposition révélée à l'égard du risque.

Enfin, cette erreur de raisonnement relative à l'investissement peut finalement entraîner des pertes substantielles au sein d'un portefeuille d'investissements, tel qu'un individu investi dans un groupe de fonds communs de placement".³⁹

³⁹ A publication de l'école de technologie et d'industrie de l'université Golden Gate

2 Applications pratiques du comportement financier dans l'investissement professionnel

"Le comportement financier n'a pas été capable jusqu'à présent de produire une théorie unique et complète de, , par rapport au comportement sur le marché, aux décisions d'investissement ou à la prise de décision en général.

La prise de décision en général, qui fonctionnerait comme une explication unifiée, élégante et concise de tout, de la même manière que la théorie de l'Efficienne.

Tout, à la manière de l'hypothèse de l'efficience des marchés. Au lieu de cela, le comportement financier travaille plus au cas par cas, sur une base empirique, en offrant des explications séparées des irrationalités individuelles présentes dans notre comportement, qui sont toutes reliées par une seule et unique idée "parapluie" - les gens ne décident pas rationnellement.

Unificatrice : les gens ne décident pas de manière rationnelle, du moins pas tout le temps. "Si la finance comportementale n'a pas encore de théorie unique qui réglerait tous les problèmes, elle offre un large d'applications pour résoudre des problèmes individuels, que ce soit pour l'investisseur lui-même dans ses activités d'investissement ou dans sa vie quotidienne.

Dans ses activités d'investissement ou dans son travail quotidien avec ses clients. Ces méthodes sont généralement assez Ces méthodes sont généralement assez simples à appliquer ; tout ce qu'elles requièrent, c'est la volonté d'identifier et d'admettre un problème ou une irrationalité, ainsi que la volonté de faire des choix approche structurée et honnête envers soi-même pour y faire face et l'aborder. Étant donné qu'il est souvent impossible de se débarrasser de nos émotions, de notre intuition ou de nos réflexes dans la prise de décision, nous devons apprendre à travailler de manière plus efficace.

Nous devons apprendre à travailler avec elles de manière efficace et efficiente.

"Toutes les stratégies visant à remédier aux défauts comportementaux qui obscurcissent nos capacités de prise de décision rationnelle ont le même point de départ : créer un environnement propice à la prise de décision ont le même point de départ : la prise de conscience, tant pour soi-même que pour le client.

Dans ce cas, il s'agit de réaliser et de reconnaître activement que nous pouvons parfois être influencés par nos émotions, nos peurs, nos réflexes ou tout simplement des comportements automatiques appris est l'étape la plus importante vers une prise de décision plus rationnelle qui nous récompense par des résultats optimaux. Pour certaines heuristiques et certains

heuristiques et les biais, l'éducation et la sensibilisation peuvent suffire à les résoudre (par exemple). Nous nous pencherons donc sur d'autres biais et heuristiques pour lesquels des stratégies spécifiques ont été conçues et testées, afin de voir comment les professionnels de l'investissement peuvent aller plus loin pour les traiter, pour eux-mêmes et pour leurs clients.

Pour y remédier, pour eux-mêmes et pour leurs clients. Cette section présentera ensuite quelques mesures supplémentaires d'autres mesures que nous pouvons prendre pour mettre en place des stratégies de prise de décision en matière d'investissement à l'épreuve des préjugés, au bénéfice des clients et des investisseurs.

2.1 Traiter l'aversion aux pertes

"Le biais d'aversion aux pertes concerne la tendance humaine à percevoir les gains et les pertes de manière asymétrique. Qui n'est pas couverte par les mesures standard du risque, comme la variance ou l'écart-type, et qui peut avoir un impact significatif sur les décisions d'investissement, car la plupart des investisseurs ont tendance à se concentrer sur les pertes, car la plupart des gens n'envisagent un pari que si la hausse est au moins deux fois plus élevée que la baisse.

La personne étudiée précédemment avait élaboré une stratégie pour faire face à l'aversion pour la perte lorsqu'elle travaille avec des clients qui ont une sensibilité asymétrique aux gains et aux pertes et à la compréhension de la manière dont ces éléments peuvent affecter nos décisions. Ils affirment nous ne devrions pas chercher à recâbler notre cerveau pour nous débarrasser de l'aversion aux pertes (ne serait-ce que pour le simple fait que nous ne savons pas comment faire). Car il n'y a rien de fondamentalement mauvais dans l'aversion aux pertes.

Au contraire, nous devons nous assurer que la stratégie d'investissement que nous avons choisie correspond à notre approche et à notre sentiment à l'égard des pertes.

Afin d'aider les professionnels de l'investissement en contact avec la clientèle, tels que les conseillers financiers, les consultants en matière de retraite ou les promoteurs de plans, à intégrer l'aversion pour les pertes dans leur stratégie d'investissement ⁴⁰.

Des études antérieures ont permis de formuler quatre questions clés que les professionnels de l'investissement doivent se poser⁴¹.

⁴⁰ Benartzi, S. & Payne, J (2015, June 23). Les écos, les humains et la perception de risque. Récupéré du Centre de Comportementale Finance d'Allianz Global Investors

1. Comment les limites des mesures standard du risque et de la volatilité, telles que l'écart-type et les ratios de Sharpe, influencent-elles votre stratégie ?

Nous savons que ces mesures considèrent les bonnes et les mauvaises surprises comme égales, mais les gens ne le font pas. Êtes-vous conscient de ce fait et travaillez-vous en tenant compte de ce facteur ? l'utilisez-vous ?

2. Dans quelle mesure votre stratégie est-elle capable d'équilibrer l'aversion aux pertes et la recherche de gains ?

Nous savons que les pertes nous paraissent plus importantes que des gains équivalents, mais l'investissement ne se limite pas à la prévention des pertes.

Notre approche doit également se concentrer sur la réalisation de gains.

3. Évaluez-vous suffisamment l'ampleur et la probabilité des pertes potentielles ? Les pertes potentielles doivent être évaluées avant de réaliser les investissements, de sorte que le risque soit toujours connu et dûment considéré avant que la perte réelle ne se produise.

4. Dans quelle mesure votre approche change-t-elle lorsque vous travaillez avec des personnes ayant différents niveaux de sensibilité aux pertes ?

Alors que l'individu médian est effectivement aversé aux pertes avec un coefficient d'aversion 2,5, il existe de grandes différences entre les personnes, certaines n'étant en fait pas du tout aversées aux pertes et d'autres étant plus sensibles aux pertes.

Certaines personnes n'ont pas du tout d'aversion pour les pertes, tandis que d'autres ont une aversion extrême pour les pertes. Est-ce que vous répondez Ux besoins de tous ces types de clients ?

Globalement, des décennies de recherche indiquent que les gens ne sont pas effrayés par la croissance volatile des marchés financiers, mais par les chutes abruptes. Marchés financiers, mais par les chutes brutales. "Ce qui monte doit redescendre"⁴²

Par conséquent, nous devons faire en sorte que nos clients généralement réticents aux pertes à réfléchir au concept de pertes avant qu'elles ne se produisent et à la manière dont nous gérons le risque et ces pertes, surtout quand elles sont plus importantes que les gains".

⁴¹ Benartzi, S. & Payne, J (2015, June 23). Les écons, les humains et la perception de risque. Récupéré du Centre de Comportementale Finance d'Allianz Global Investors

⁴²Benartzi, S. & Payne, J (2015, June 23). Les écons, les humains et la perception de risque. Récupéré du Centre de Comportementale Finance d'Allianz Global Investors

2.2 Surmonter la paralysie des investisseurs

"La crise financière de 2008 et la récession économique qui l'a suivie ont créé un environnement caractéristique de la paralysie des investisseurs - un phénomène, plus fort à certains moments qu'à d'autres, de paralysie de l'investisseur - un phénomène, plus fort à certains moments qu'à d'autres, où les investisseurs ne sont pas sûrs de leur capacité à prendre des décisions et ne sont jamais

Dans la crainte qu'un marché baissier ne soit pas encore terminé ou qu'ils manquent le meilleur moment pour entrer dans un marché haussier, les investisseurs pèsent le risque de ne pas être à la hauteur. Un marché haussier, les investisseurs mettent en balance le risque de se tromper et la probabilité d'avoir raison peut conduire à une paralysie de la prise de décision"⁴³

2.3 Traiter la comptabilité mentale

Pour illustrer l'idée de la comptabilité mentale, Moisan (2000) évoque l'exemple fascinant de l'émission de télévision "Qui veut être un millionnaire », l'exemple fascinant de l'émission de télévision " Qui Veut Être Millionnaire ". "Ce qui se passe au cours de la compétition, c'est qu'à mesure que les enjeux augmentent par rapport au montant initial de 1 000 \$ à chaque question, les participants deviennent visiblement plus anxieux, réfléchissent plus longtemps à leurs réponses et sont plus susceptibles de demander de l'aide. La comptabilité mentale est un phénomène qui fait que les gens " traitent une somme d'argent différemment d'une autre somme d'argent de même montant en raison de l'endroit où elle est conservée, d'où elle a été obtenue ou de son utilisation" - "il est peu probable qu'un candidat réponde aussi rapidement et avec autant d'assurance si les 1 000 \$ lui parvenaient par la poste.

Il est peu probable qu'un participant réponde aussi rapidement et avec autant d'assurance si les 1 000 \$ provenaient de son chèque de paie.

Il n'y a donc pas grand-chose à perdre, même si 1 000 \$ sont toujours les mêmes 1000 \$.⁴⁴ Cette perception change cependant à mesure que les enjeux augmentent. Cela fonctionne souvent de la même manière pour les clients intéressés par des conseils matière d'investissement - beaucoup d'entre eux demandent des conseils alors qu'ils ont géré eux-mêmes leur argent pendant toute leur vie d'adulte, simplement parce que les montants ont augmenté.

⁴³ Benartzi, S. & Thaler, R. (Feb 1995). L'aversion myopique aux pertes et l'énigme de la prime d'émission. Le trimestriel Journal d'économie

⁴⁴ Moisan, D. (2000, April). Planification financière efficace en présence d'heuristiques de jugement. Journal de planification financière

Cela peut être simplement une fonction de la taille du portefeuille, mais il peut aussi être lié à une situation particulière dans laquelle se trouve le client, comme par exemple la constitution d'un fonds d'études pour un enfant ou l'approche de la retraite".⁴⁵

2.4 Lutter contre les biais et les heuristiques dans le comportement d'épargne-retraite

"Même dans les pays où les retraites sont assurées par l'État, et en particulier dans les pays où le système de retraite public est inexistant ou limité, la participation à certains programmes d'épargne-retraite peut s'avérer difficile.

Même dans les pays où les retraites sont assurées par l'État, et en particulier dans les pays où le système de retraite public est inexistant ou limité, la participation à un plan d'épargne-retraite, sous une forme ou une autre, est cruciale pour le bien-être individuel à un âge avancé et, par conséquent, pour le bien-être des personnes âgées.

par extension, pour la stabilité de l'environnement socio-économique global d'un pays (ce qui n'est pas toujours le cas).

L'environnement socio-économique global d'un pays (que feriez-vous en tant que gouvernement si un quart de votre population luttait chaque jour pour s'en sortir). Qu'il s'agisse d'un régime à "prestations définies" ou à "cotisations définies", tout le monde devrait au moins envisager sérieusement un régime de retraite.

Les plans de retraite sont Les régimes de retraite sont importants du point de vue des finances personnelles, mais peu de gens épargnent pour leur retraite ou épargnent bien retraite, et n'épargnent pas bien".

"Déjà, la décision de s'affilier ou non à un plan de retraite semble poser des problèmes. Avec les cotisations déductibles de l'impôt, les accumulations à impôt différé et les cotisations patronales courantes, l'adhésion à un plan semble être une évidence pour la plupart des ménages, à l'exception de ceux dont les liquidités sont les plus limitées.

On pourrait supposer que les taux de participation sont proches de 100 %. Au Royaume-Uni, par exemple, où certains régimes à prestations définies n'exigent même pas que les employés cotisent eux-mêmes et qu'il leur suffit de s'affilier et qu'il suffit d'y adhérer, seuls 50 % environ des salariés éligibles y adhèrent. La participation est étonnamment faible même parmi les salariés les plus âgés dont les options de plan représenteraient de pures opportunités

⁴⁵ State University of New York Empire State College 2016, Thèse Par Denisa Valsova , La finance comportementale et ses implications pratiques pour les professionnels de l'investissement

de profit à l'approche de leur retraite (ce qui en fait des arbitres) seulement 60% environ y participent ⁴⁶

Une façon d'encourager facilement et efficacement la participation aux régimes d'épargne-retraite est d'utiliser le biais d'inertie ou de statu quo, déjà évoqué. L'un des moyens d'encourager facilement et efficacement la participation aux régimes d'épargne-retraite est d'utiliser l'inertie ou le biais du statu quo, déjà évoqué plus haut, qui joue contre les gens et de le transformer en un avantage - en faisant de l'option par défaut de l'épargne-retraite une option de choix.

L'inertie ou le parti pris du statu quo, déjà évoqué ci-dessus, qui joue contre les gens, et de le transformer en un avantage - en faisant en sorte que l'option par défaut d'un plan de retraite soit d'y participer et non de s'en retirer, ce qui signifie qu'il faudrait en fait en sorte que l'option par défaut d'un régime de retraite soit d'y adhérer et non de s'en retirer, ce qui signifie que l'on doit se retirer activement d'un régime au lieu de prendre les mesures nécessaires pour y adhérer.

Il est prouvé que très peu d'employés quittent alors le régime. Une autre idée très efficace consiste à exiger des employés qu'ils décident activement d'adhérer à un régime, par exemple en devant cocher une case " oui " ou " non " dans un formulaire de demande d'adhésion prévu à cet effet. Benartzi (2007) mentionne une entreprise qui est passée du modèle d'option par défaut à ce modèle actif au modèle d'option par défaut et a vu la participation augmenter d'un pourcentage impressionnant.

Une simplification du processus de prise de décision, telle que l'offre d'une stratégie prédéfinie, est une autre méthode efficace, car elle permet de surmonter la paralysie décisionnelle créée par la nécessité d'évaluer les choix (par exemple, choisir une option ou un produit) d'options, en revanche, peut avoir l'effet exactement inverse.

Iyengar, Huberman et Jiang ont découvert une corrélation négative entre le nombre d'options d'investissement et le niveau de risque d'investissement disponibles et le taux de participation au programme. L'ajout de dix fonds au choix d'options d'investissement était corrélé à une baisse d'environ 2 points de pourcentage dans le taux de participation⁴⁷. Une fois que la question de l'inscription est abordée, il faut ensuite se pencher sur les taux de cotisation et sur la façon dont ils sont calculés.

⁴⁶ Benartzi, S. (2007). Heuristique et biais dans le comportement en matière d'épargne-retraite

⁴⁷ Benartzi, S. (2007). Heuristique et biais dans le comportement en matière d'épargne-retraite

Ce travail n'aura pas pour objectif ambitieux de définir le nombre exact qui serait considéré comme "suffisant", mais il est important de noter que l'exemple des États-Unis montre que les taux sont généralement plus élevés que ceux des États-Unis.

Montre que les taux sont généralement beaucoup trop bas pour créer un revenu de retraite significatif, plus tard, et en tout état de cause, la plupart des salariés pensent qu'ils devraient en fait épargner"⁴⁸

"Que peuvent donc faire les employeurs, ou ce que les conseillers professionnels peuvent leur recommander, pour qu'un plus grand nombre de salariés s'engagent dans des plans d'épargne et choisissent un taux d'épargne et une répartition des actifs optimaux qui leur permettent de créer une épargne raisonnable.

Les interventions que les employeurs, ou les promoteurs de régime, peuvent prendre relèvent de deux grands types d'interventions

" l'éducation et la conception du régime ". Cependant, de nombreux employeurs offrent actuellement des programmes gratuits d'éducation financière à leurs employés pour les aider à prendre de meilleures décisions financières gratuits à leurs employés pour les aider à prendre de meilleures décisions financières.

Pourtant, ces programmes semblent rarement avoir l'effet escompté ; les résultats sont décevants, les scores avant et après ne différant que d'un seul point de pourcentage. Le suivi des cours est utile, mais "enseigner est difficile "⁴⁹. Une alternative plus appropriée, et peut-être même moins coûteuse, réside donc dans la conception du plan de retraite créé de manière à promouvoir les objectifs d'épargne à long terme. L'adhésion automatique dont il a été question plus haut est l'option la plus simple, mais elle présente le grave inconvénient que les épargnants ont tendance à s'en tenir au taux d'épargne par défaut, qui est généralement assez bas et insuffisant s'il n'est pas augmenté pendant la durée du plan.

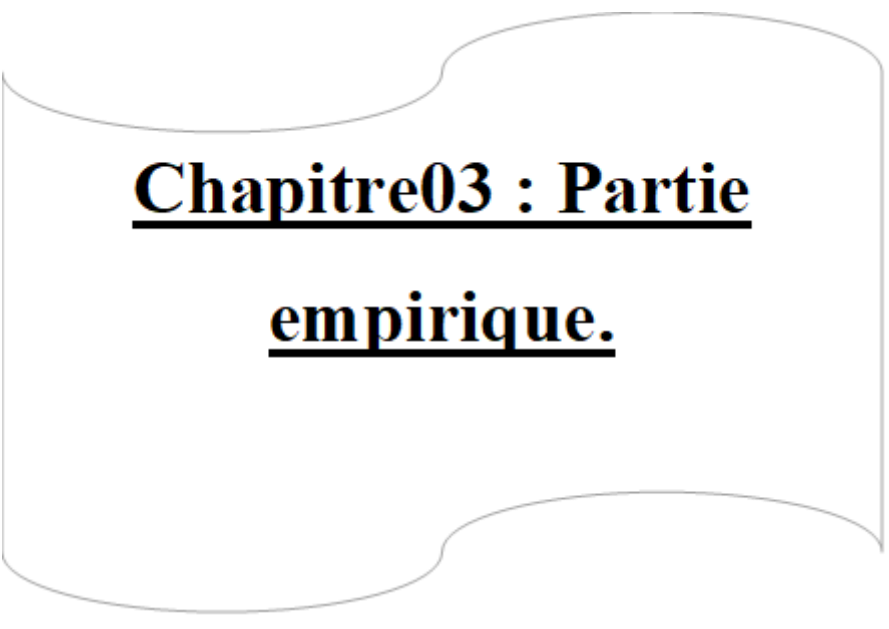
Dans ce cas, Benartzi conseille d'utiliser le cadre "Save More Tomorrow" qu'il a conçu avec Thaler. Ce cadre, présenté plus en détail à la section B, s'articule autour d'une idée très simple : faire en sorte que les clients/employés aient un accès à l'argent d'épargne à l'avenir, les augmentations du taux d'épargne étant alignées sur les augmentations de salaire afin d'éliminer le choc d'avoir utilisée dans l'une des entreprises interrogées).

⁴⁸ Benartzi, S. (2007). Heuristique et biais dans le comportement en matière d'épargne-retraite

⁴⁹ Benartzi, S. (2007). Heuristique et biais dans le comportement en matière d'épargne-retraite

Les augmentations de l'épargne sont automatiques dès qu'une personne adhère au programme, ce qui permet l'inertie jouant en faveur du client. Cette approche est particulièrement efficace lorsqu'elle est combinée à l'inscription automatique, ce qui permet d'obtenir à la fois une participation et une épargne élevées "l'application de la finance comportementale peut en effet être très pratique et offrir des résultats tangibles".⁵⁰

⁵⁰ State University de New York Empire State College 2016, Thèse de Denisa Valsová La finance comportementale et ses implications pratiques pour les professionnels de l'investissement



Chapitre03 : Partie
empirique.

INTRODUCTION

Ce chapitre présente la méthodologie de recherche utilisée dans cette étude, Nous avons commencé par la méthodologie. Ensuite nous avons discuté le contexte du questionnaire et le modèle que nous avons adopté pour construire le questionnaire, qui est connu sous le nom de modèle d'acceptation de la technologie, le chapitre se termine par une section sur l'analyse des données et la manière dont les données analysées ont été présentées.

Section 1 : Conception et méthodologie de la recherche

L'objectif de cette section est de fournir une présentation détaillée de la méthodologie utilisée dans notre enquête.

Nous expliquerons la conception et le déroulement de l'enquête, la structure et le contenu du questionnaire, l'échantillon étudié, ainsi que la manière de présenter les données analysées.

1. La méthodologie et la méthode utilisée

La méthode de recherche est un ensemble d'opérations par lesquelles une discipline cherche à atteindre les vérités qu'elle [...] poursuit, les démontre, les vérifie, surtout elle dicte de manière concrète d'envisager une la recherche, mais celle-ci de façon plus ou moins impérative, plus ou moins précise, complète et systématisée¹.

Ce document analyse de manière complète et concrète les facteurs d'influence et leur relation avec l'adoption des services Fintech en Algérie, pour ce faire, nous avons besoin d'une méthodologie adaptée à la nature de notre recherche et à son objectif. Nous avons donc adopté une méthodologie quantitative pour construire et vérifier les résultats de la recherche. Pour la méthode, nous avons opté pour une méthode descriptive et analytique.

1.1 La méthode descriptive

La méthode descriptive consiste à décrire, nommer ou caractériser un phénomène, une situation ou un événement de manière à ce qu'il apparaisse familier.² "Cette méthode nous a permis d'explorer, de décrire et d'interpréter les données recueillies dans le cadre de notre enquête.

¹Grawitz M., Méthodes des sciences sociales..In: Revue française de sociologie, 1965, 6-1. pp. 83-85.

²N'da Paul Recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines : réussir sa thèse, son mémoire de master ou professionnel, et son article septembre 2015

2. Le questionnaire

Dans ce qui suit, nous présenterons la forme et le contenu du questionnaire, son mode d'administration et, enfin, la méthodologie d'exploitation des données recueillies.

2.1 La structure du questionnaire

Le questionnaire est un instrument qui permet de quantifier, d'évaluer, de mesurer et de transmettre des informations, des connaissances ou des opinions, et qui est conçu pour être utilisé dans le cadre de l'enquête. Transmettre des informations, des connaissances ou des opinions et qui sert à éviter certains biais : refus de répondre, tendance à donner des réponses, de façade, jugées valorisantes, réticence à répondre à des questions considérées comme intrusives.

2.2. Le contenu du questionnaire

Le questionnaire de notre étude est composé de deux parties :
La première partie contient la fiche technique qui a pour but de recueillir des informations sur le répondant, comme l'âge et le sexe du répondant. La deuxième partie comporte des questions sur les services de la BDL et de Fintech.

2.3. Types de questions

L'objectif de l'enquête par questionnaire est de recueillir des informations claires et précises. Ces informations peuvent être de différents types, portant sur des opinions, des sentiments ou des informations propres à chaque individu. Pour intercepter ce flux d'informations bien distinctes, le questionnaire peut comporter différents types de questions. Dans le cadre de notre étude, nous avons utilisé les types de questions mentionnés ci-dessous :

• Les questions fermées

Les questions fermées demandent aux personnes interrogées de choisir parmi un nombre limité de réponses préétablies. Ce type de question permet de faciliter et de simplifier le traitement de l'information lors de l'examen des questions. Ainsi, on peut recueillir des informations précises et des informations précises et concises sur des sujets complexes. Il existe trois types de questions fermées

Les questions à choix multiples : les réponses à ce type de question sont établies à l'avance et le répondant doit choisir une ou plusieurs réponses. Les questions à choix multiples facilitent

la collecte et l'analyse d'informations sur des sujets parfois considérés comme complexes. La majorité des questions de notre questionnaire sont de ce type.

• La question dichotomique

Ce type de question demande aux répondants de choisir entre deux réponses possibles. Le répondant ne peut alors choisir qu'une seule alternative.

• Les questions sous forme d'échelle

Il s'agit de questions destinées à mesurer l'intensité des opinions et à évaluer les positions prises par les individus sur un sujet donné. Il existe plusieurs types de questions sous forme d'échelle. Cependant, celle que nous avons utilisée dans notre étude est l'échelle de Likert.

2.3. Question ouverte

Ce type de question permet au répondant d'être totalement libre de choisir sa réponse. Il en existe deux types :

- Question à réponse numérique
- Question ouverte avec une réponse élaborée (littéraire).

2.4. Administration du questionnaire

- L'administration du questionnaire désigne la phase de l'enquête au cours de laquelle le questionnaire est soumis aux individus de l'échantillon. Il existe deux méthodes d'administration du questionnaire.

- L'administration indirecte : l'enquêteur remplit lui-même les questionnaires à partir des réponses fournies par les répondants. L'administration indirecte d'un questionnaire peut se faire en face à face ou par téléphone.

-Administration directe (ou auto-administrations) : un questionnaire est dit d'administration directe lorsque c'est le répondant qui le remplit lui-même de manière indépendante et sans aide. Le questionnaire est soit distribué à la main par l'enquêteur qui est chargé de fournir toutes les explications nécessaires pour que la personne interrogée puisse répondre au questionnaire, soit mis en ligne ou envoyé par courrier électronique.

-Le choix du mode d'administration est aussi important que la qualité du questionnaire lui-même car il influence le taux de réponses obtenues, les coûts, la qualité des réponses et les risques de biais.

Dans le cadre de notre enquête, nous avons opté pour l'administration directe du Questionnaire. Le dépouillement des questionnaires : Une fois tous les questionnaires remplis, nous procédons à leur dépouillement. En fonction des objectifs de l'enquête, nous décidons comment nous allons traiter tous les questionnaires remplis.

2.5 Le choix de l'outil informatique

Nous avons traité les questionnaires à l'aide du logiciel IBM SPSS Statistiques V22.0. Ce logiciel va nous permettre d'exploiter les résultats obtenus en les présentant sous forme de tableaux de synthèse ou de graphiques.

2.6 Codages des questionnaires

Cette étape consiste à transformer les séries de questions et de réponses en variables codées par ordinateur afin de les utiliser pour l'analyse des données.

Les données seront introduites dans un tableau, dont chaque colonne correspond à une variable et chaque ligne correspond à un répondant. Par conséquent, chaque variable ne peut prendre qu'une seule valeur. Lors de la définition des noms des variables, le choix des noms doit être explicite et répondre à une logique claire.

Le codage peut se faire sous forme de lettres ou de chiffres. Dans notre enquête, nous avons opté pour un codage sous forme de chiffres. Cette étape, comme la précédente, est souvent rébarbative et répétitive. Un total de 50 réponses a été collecté dans cette étude, nous avons appliqué le modèle d'acceptation de la technologie pour étudier l'influence derrière l'adoption des services Fintech par les clients De la BDL

3. La saisie des données

Une fois le codage terminé, nous avons saisi les données. Cependant, cette étape nécessite une attention constante. Par conséquent, nous avons accordé une attention particulière à cette étape - afin d'éviter les erreurs de saisie.

3.1. Outils d'analyse des données empiriques :

Pour analyser les données recueillies, nous avons utilisé les outils suivants

- **Les statistiques descriptives**

En effet, nous avons utilisé des outils statistiques descriptifs tels que les représentations graphiques (tri à plat).

- **Le test d'hypothèse**

"Un test d'hypothèse est une procédure qui permet de décider, au vu d'une ou plusieurs séquences d'observations, de la validité d'une hypothèse nulle H_0 par rapport à une hypothèse alternative. Cette dernière notée H_1 est la négation de H_0 .

3.2. Test du khi-deux :

Le test d'indépendance du Khi-deux détermine s'il existe une association entre des variables catégorielles (c'est-à-dire si les variables sont indépendantes ou liées). Variables catégorielles (c'est-à-dire si les variables sont indépendantes ou liées). Il s'agit d'un test non paramétrique.³

Ce test est également connu sous le nom de : Test d'association du khi-deux.

Ce test utilise un tableau de contingence pour analyser les données. Un tableau de contingence (également connu sous le nom de tableau croisé, tableau croisé ou tableau à deux voies) est un arrangement dans lequel les données sont classées selon deux variables catégorielles. Les données sont classées en fonction de deux variables catégorielles. Les catégories d'une variable apparaissent dans les lignes et les catégories de l'autre variable apparaissent dans les colonnes. Catégories de l'autre variable apparaissent dans les colonnes. Chaque variable doit avoir deux ou plusieurs catégories. Chaque cellule reflète le nombre total de cas pour une paire spécifique de catégories.

- Aperçu du test d'indépendance du khi-deux :

Le test d'association du khi-deux évalue les relations entre les variables catégorielles.

³[square-statistics/chi-and-https://www.statisticshowto.com/probability/3906_05_](https://www.statisticshowto.com/probability/3906_05_)

Comme tout test d'hypothèse statistique, le test du chi-deux comporte une hypothèse nulle et une hypothèse alternative.

Valeur $P \leq \alpha$: Les variables ont une association statistiquement significative (Rejeter H_0).

Si la valeur p est inférieure ou égale au niveau de signification, on rejette l'hypothèse nulle et on conclue qu'il existe une association statistiquement significative entre les variables.

Valeur $P > \alpha$: Impossible de conclure que les variables sont associées (échec du rejet de H_0).

Si la valeur p est supérieure au niveau de signification, on ne parvient pas à rejeter l'hypothèse nulle car il n'y a pas assez de preuves pour conclure que les variables sont associées.

La formule de la statistique du chi-deux utilisée dans le test du chi-deux est la suivante :

$$\chi_c^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

OI : effectifs observés dans l'échantillon à tester

EI : effectifs théoriques ou calculés sous l'hypothèse H_0

La formule du chi-deux.

Section 2 : Présentation de l'entreprise BDL

1.Historique de la BDL

La Banque de Développement Local, la plus jeune des banques publiques, est dotée d'un capital social de 36.800.000.000 DA.

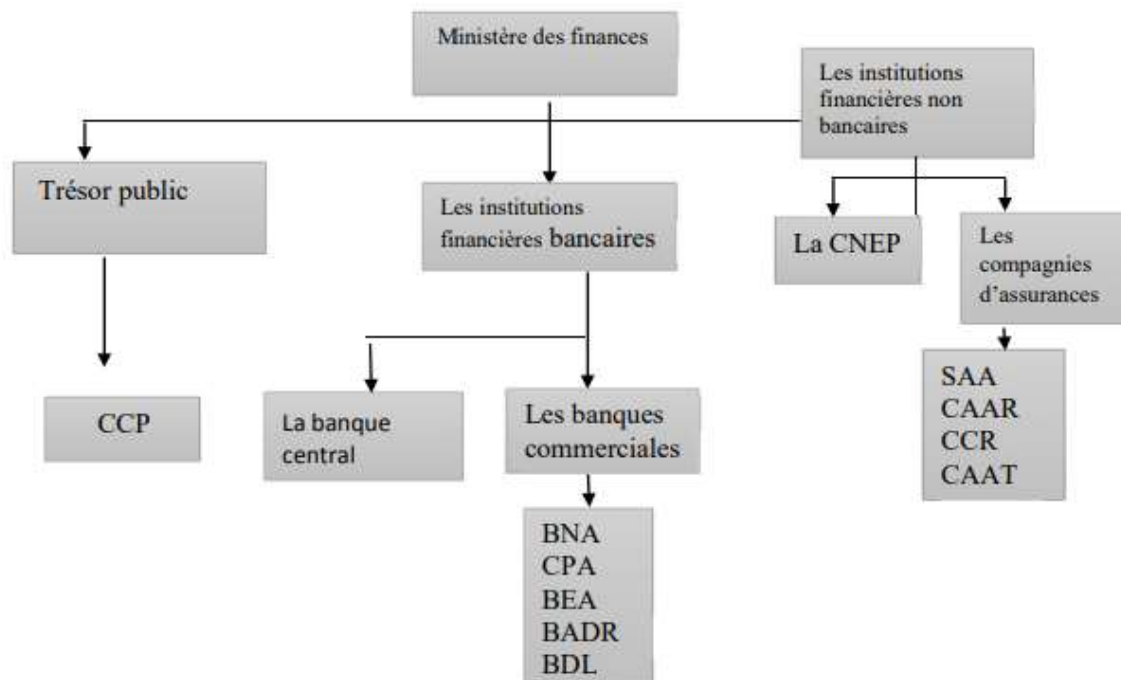
Fondée en 1985, suite à une cession d'actifs du Crédit Populaire Algérien, elle avait pour mission d'accompagner et de financer les entreprises publiques locales dans leur développement local et régional.

Devenue banque universelle au fil de ses 32 ans d'expertise, la BDL s'est diversifiée et soutient à présent, non seulement les PME/PMI de tous secteurs confondus, mais aussi les professions libérales, les particuliers et les ménages. Elle accorde tout autant d'intérêt aux projets développés dans le cadre des dispositifs spécifiques d'aide à l'emploi mis en place par les pouvoirs publics (ANSEJ, CNAC et ANGEM).

Qu'elle n'ait eu de cesse de développer, la BDL assure une présence sur l'ensemble du territoire national à travers ses 155 agences judicieusement implantées, dont six sont dédiées au prêt sur gage, activité exclusive à la BDL. Soucieuse de satisfaire au mieux ses clients la Banque a lancé en 2017 son nouveau système d'information, baptisé SI-NASR en référence à la fête de la victoire « 19 Mars 1962

Cette puissante technologie permet d'effectuer toutes les opérations bancaires de façon centralisée, la BDL s'évertue de proposer à tous ses clients des produits et services en adéquation avec les avancées technologiques et les standards internationaux

- La position de la BDL sur la place bancaire



Source : Documents fournis par la BNA.

2.Missions de la BDL

La BDL exerce les activités classiques d'une banque universelle à travers la collecte de l'épargne, la mise à la disposition et la gestion des moyens de paiement, ainsi que l'octroi de crédit. Elle se désigne aussi par une activité spécifique qui est le prêt su gages », adossée à des bijoux en or garanti.

L'objectif principal de la banque est de se distinguer par rapport à la concurrence en ancrant davantage sa vocation de banque des « grandes entreprises », des « PME/PMI », des « professionnels » et des « particuliers » par la consolidation des leviers essentiels de la relation clientèle réaffirmant ainsi son rôle de banque universelle

3.Présentation de la direction monétique de la banque digital BMBD

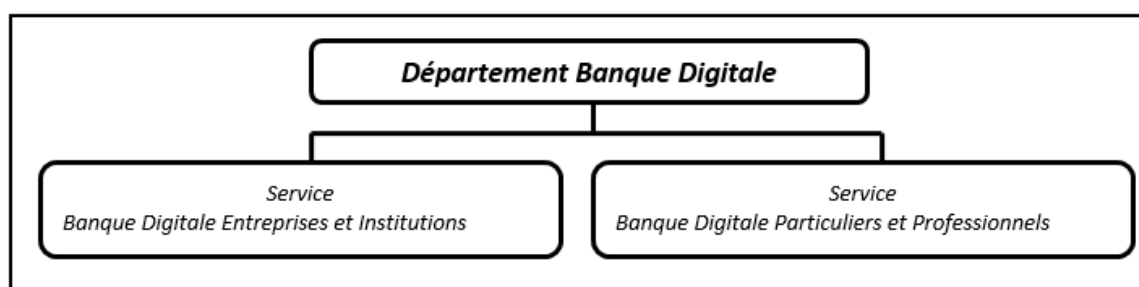
En référence à la Décision PDG N°21/2019 du 13 février 2019, portant organisation macro et Micro structures de la Fonction « Monétique et de la Banque Digitale » au sein de la Banque de Développement Local,

- Direction fonction « Monétique et banque Digital ».

La Direction Monétique et de la Banque Digitale, rattachée à la Direction Générale Adjointe « Commercial », a pour mission principale d'assurer la promotion, la commercialisation, la gestion et les évolutions des services « banque à distance » (monétique, internet et mobile) ainsi que tout autre canal de distribution en rapport avec les nouvelles technologies.

- Macro Structure de la direction
 - Département « Monétique ».
 - Département « Litiges et Contrôles ».
 - Département « Banque Digitale »
 - Département « Études et Projets ».
 - Service « Fournisseurs et Logistique ».
 - Secrétariat Administratif.

4. Organigramme de la direction monétique est la banque digital DMBD



Organigramme du Département Banque Digitale

5. Les Types des Cartes de la banque BDL

5.1 Carte VISA

Définition : La carte VISA est une carte de paiement à débit immédiat, adossée un compte devise permettant son titulaire d'effectuer des opérations de paiement (de proximité (TPE) ou sur internet) et ou de retraits sur DAB/GAB à l'international.

Type de carte : il existe deux types de cartes VISA, à savoir

- Le carte VISA GOLD, qui est dotée de plusieurs paliers de plafonds, par semaine sur un total de 14 opérations de retrait et de 20 opérations de paiement en linge et de proximité, désignes comme suit :

-1000 EUROS. Accompagne d'une caution de 1100 EUROS

-2000 EUROS. Accompagne d'une caution de 2100 EUROS

-2000 EUROS. Accompagne d'une caution de 3100 EUROS

-4000 EUROS. Accompagne d'une caution de 4100 EUROS

-5000 EUROS. Accompagne d'une caution de 5100 EUROS

- La carte VISACLASSIC, quanta elle est dotée d'un plafond de :

-500 EUROS de retrait par semaine sur un total de 14 opérations de paiement en ligne et de proximité. Accompagne d'une caution de 200 EUROS

5.2 Carte MasterCard

Définition : La carte MASTERCARD est une carte de paiement à débit immédiat, adossée à un compte devise permettant à son titulaire d'effectuer des opérations de paiement (de proximité (TPE) ou sur internet) et ou de retraits sur DAB/GAB à l'international.

Type de carte : il existe deux types de cartes VISA, à savoir

- Le carte MasterCard Platinum, dotée d'un plafond :

De retrait de 1000 EUROS par semaine d'un total de 14 opérations

De paiement en ligne et de proximité de 800 EUROS sur un total de 20 opérations

- La carte MasterCard Platinum, dotée d'un plafond :

De retrait de 1500 EUROS Par semaine sur un total de 14 opérations

De paiement en ligne et de proximité de 800 EUROS Sur un total de 20 opérations

5.3 Carte Interbancaire

Définition : La carte CIB est une carte d'interbancaire un compte dinars permettant à son titulaire d'effectuer des opérations de paiement (de proximité (TPE) ou sur internet) et ou de retraits sur DAB/GAB en Algérie sur l'ensemble des banques de la place.

Type de carte : il existe deux types de cartes CIB

- Carte CIB CLASSIC, dotée d'un plafond de 50.000 DZD par semaine

- Carte CIB GOLD, dotée d'un plafond de 100.000 DZD par semaine

5.4. Carte CORPORATE

Définition : La carte CORPORATE est une interbancaire émise par BDL, adossée à un compte commercial, dédiée aux entrepreneurs, dirigeants, commerçants, professionnels et cadre d'entreprise pour couvrir les dépenses professionnelles et favoriser l'optimisation des achats effectués au nom de l'entreprise

Type de carte : il existe deux types de cartes CIB

- Carte CORPORATE SILVER dotée d'un plafond fixe selon les opérations par mois :

Retrait 50.000 DA mois

Paiement 500 000 DA mois

E-paiement 80 000 DA mois

- Carte CORPORATE GOLD dotée d'un plafond fixe selon les opérations par mois :

Retrait 100.000 DA mois

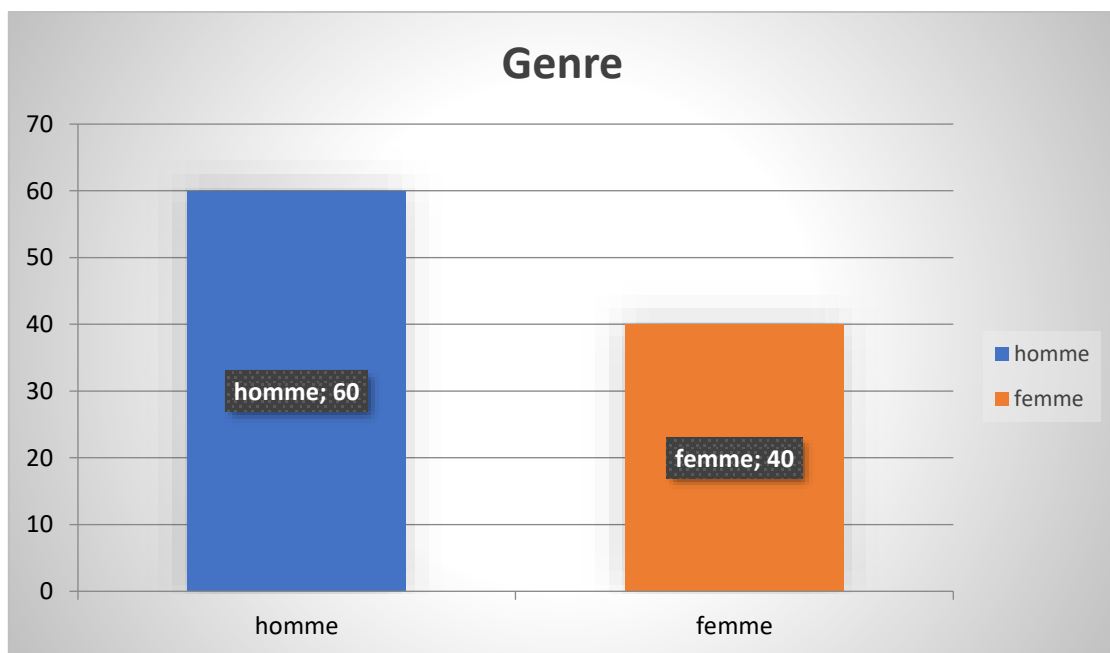
Paiement 900 000 DA mois

E-paiement 300 000 DA mois

Section 02 : Analyse descriptive**• Q1 : Genre****Tableau 3.1 : Genre**

	Fréquence	Pourcentage
Homme	30	60,0
Femme	20	40,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.1 : Genre

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Notre échantillon est composé de 60 d'hommes et 40 de femmes

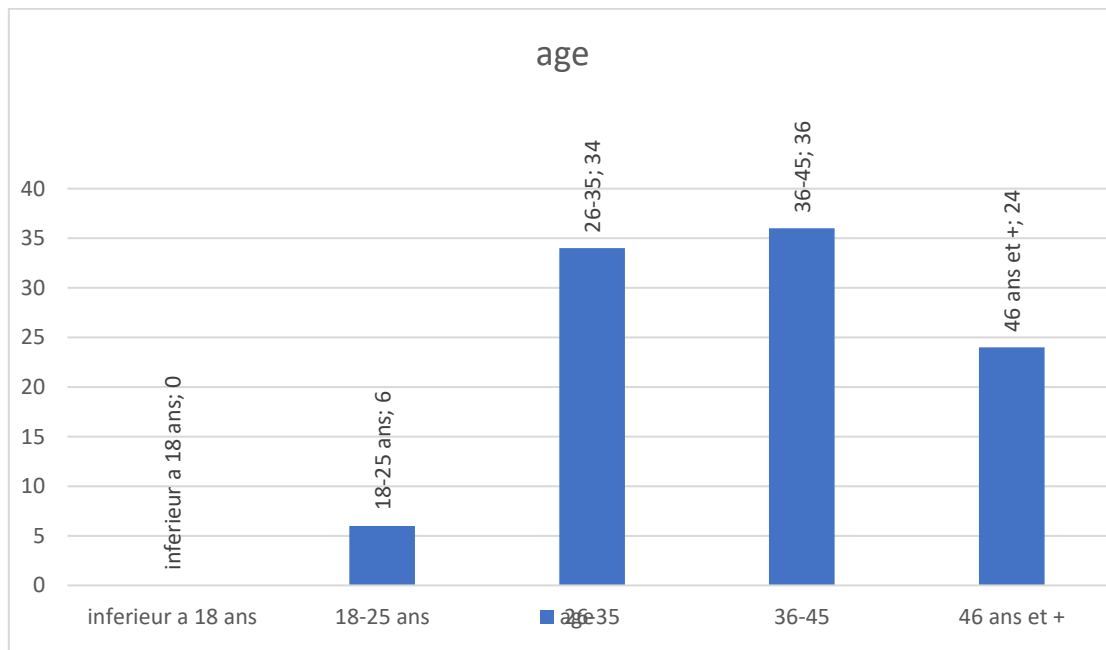
Q2 : Age

Tableau3.2 : Age

	Fréquence	Pourcentage
18-25 ans	3	6,0
26-35 ans	17	34,0
36-45	18	36,0
46ans et +	12	24,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure 3.2 : Age



Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

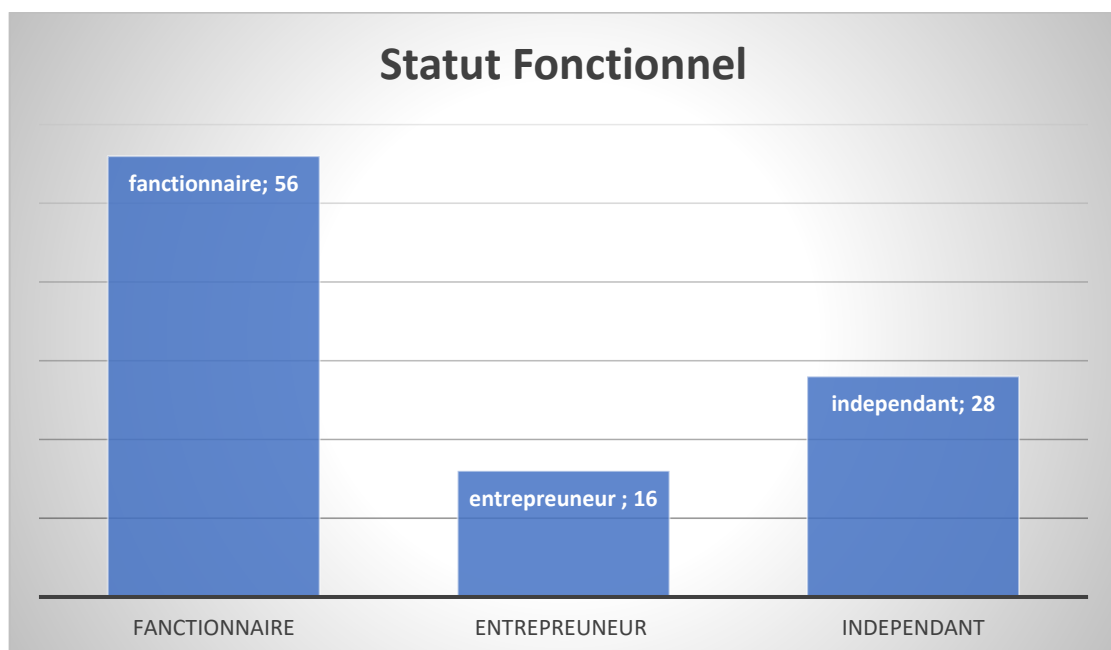
Le diagramme à barres ci-dessus représente les différents intervalles d'âge de notre population, nous pouvons voir notre échantillon comporte des éléments de chaque intervalle

- **Q3 : Statut Fonctionnel**

Tableau 3.3 : Statu Fonctionnel

	Fréquence	Pourcentage
Factionnaire	28	56,0
Entrepreneur	8	16,0
Autre Indépendant	14	28,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.3 : Statu Fonctionnel

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Notre échantillon comprend 56de fonctionnaire 16 d'entrepreneur et 28 d'autre indépendante, en conséquence de la diversité des fonctions existantes, nous pouvons conclure que les populations sont homogènes.

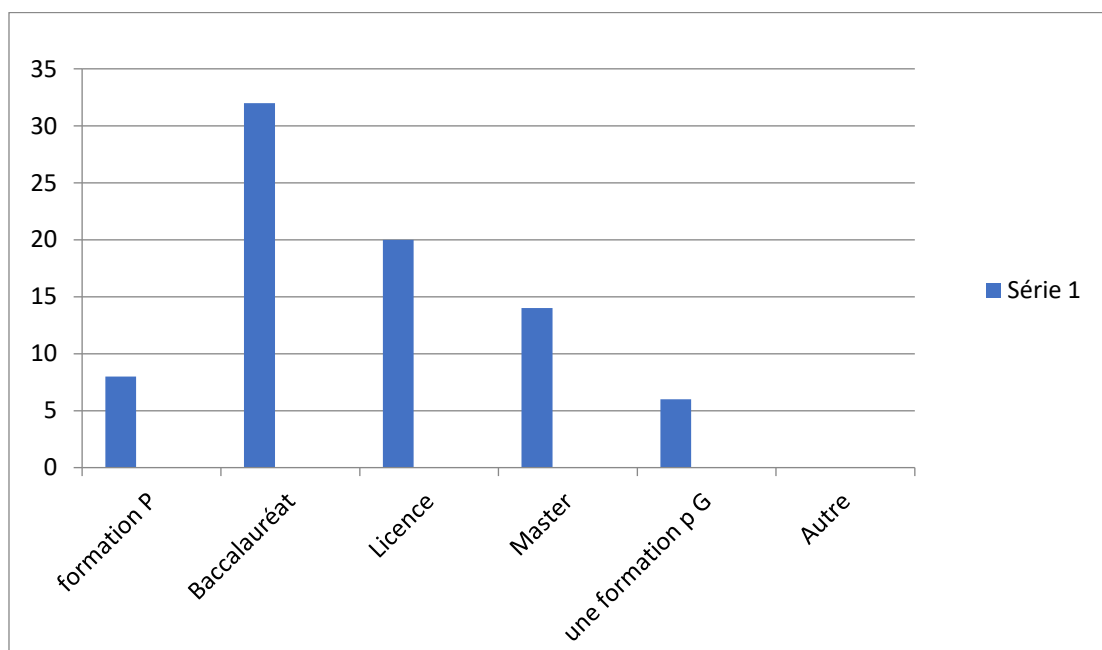
- Q4 : Éducation

Tableau3.4 : Education

	Fréquence	Pourcentage
Formation P	10	20,0
Baccalauréat	4	8,0
Licence	16	32,0
Master	10	20,0
Une formation p G	7	14,0
Autre	3	6,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure 3.4 : Education



Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

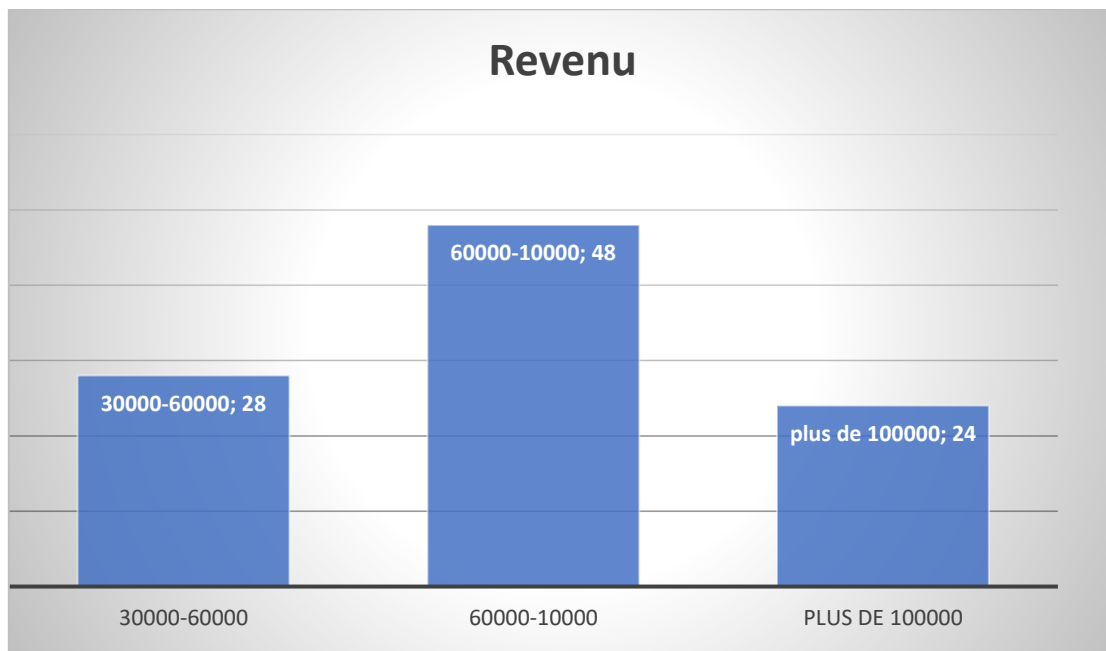
Le graphique suivant représente la repartitions des enquêtes par niveau d'éducation Notre échantillon est compose de différents niveaux On constate que la majorité de la population enquêtés sont instruits

- **Q5 : Revenu**

Tableau3.5 : Revenu

	Fréquence	Pourcentage
30000-60000	14	28,0
60000-100000	24	48,0
Plus de 100000	12	24,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.5 : Revenu

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Le graphique ci-dessus montre les revenus de la population étudiée, Nous remarquons que La plupart d'entre eux ont un revenu inférieur à [60000 -10000] DZD (48) car la plupart des individus s de notre population sont des fonctionnaires

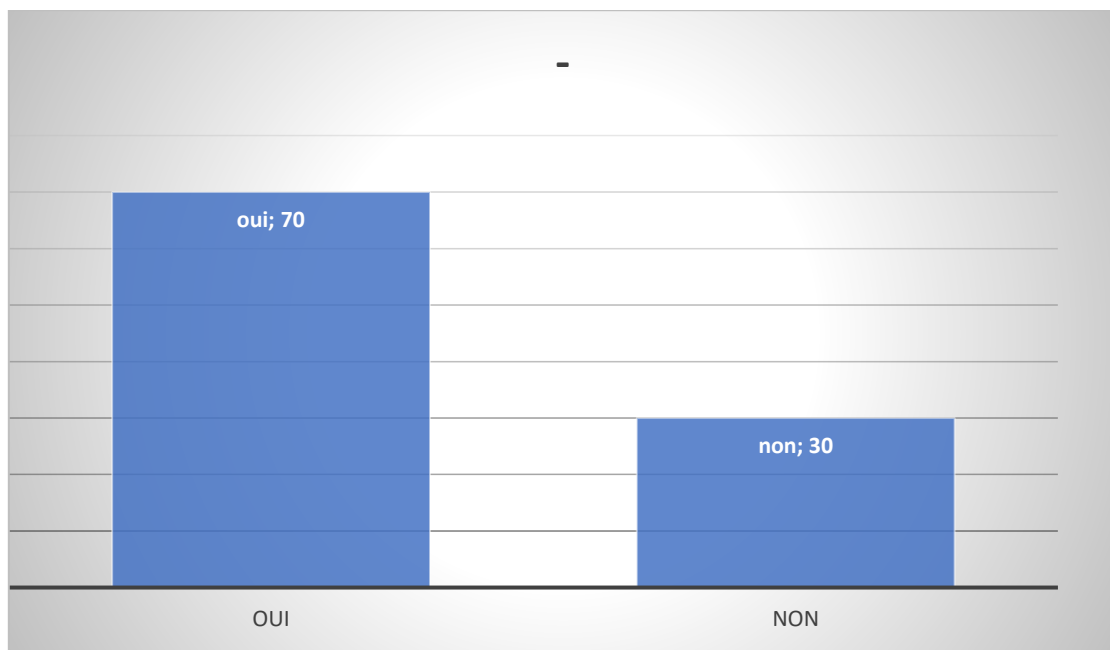
- **Q6 : Est-ce que vous êtes un client de la Banque BDL**

Tableau 3.6 : les clients de la BDL

	Fréquence	Pourcentage
Oui	35	70,0
Nom	15	30,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.6 : Les client de La BDL



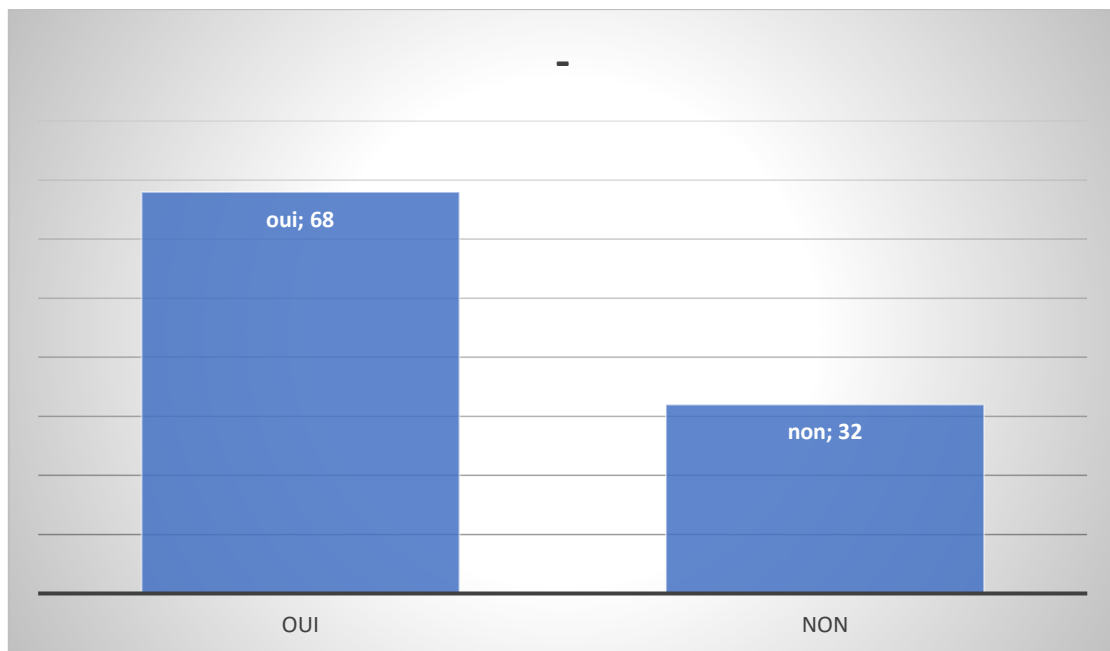
Source : élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

70% de notre population sont des clients de La BDL

- **Q7: Est-ce que vous utilisez la carte bancaire de la BDL**

Tableau3.7 : les clients qui utilisent la carte bancaire de la BDL

	Fréquence	Pourcentage
Oui	34	68,0
Nom	16	32,0
Total	50	100,0

Figure3.7 : les clients qui utilisent la carte bancaire de la BDL

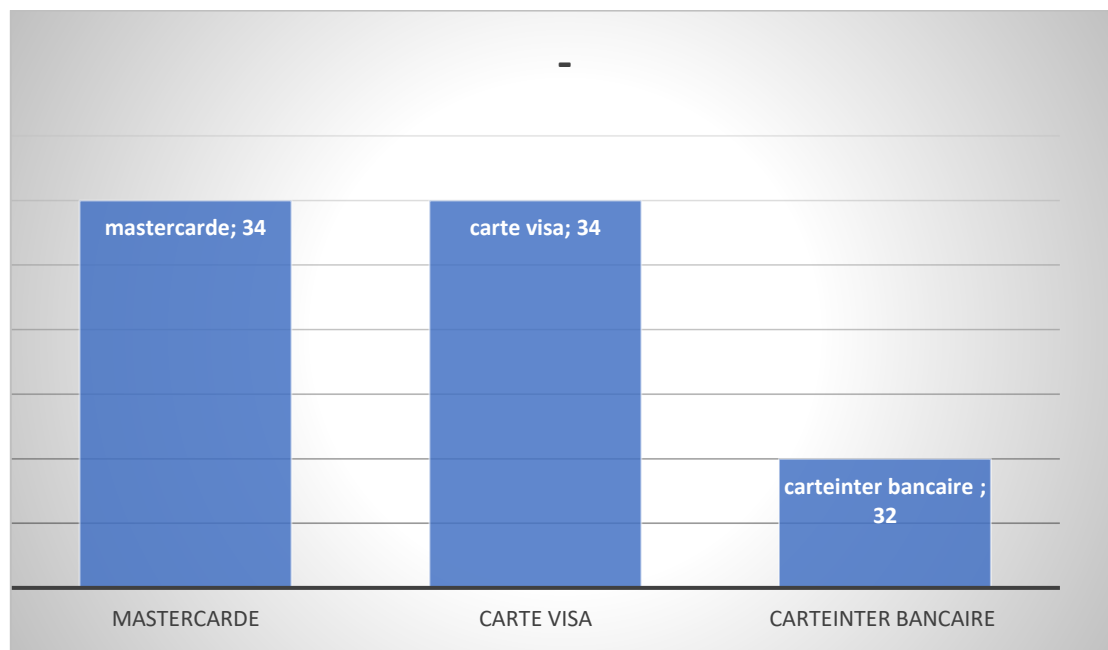
Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

68 % De notre population utilisent la carte bancaire de la BDL

- **Q8** : Quelle type de carte v utilisez-vous

Tableau 3.8 : Les types de carte bancaire

	Fréquence	Pourcentage
MasterCard	17	34,0
Carte visa	17	34,0
Carte inter bancaire	16	32,0
Total	50	100,0

Figure3.8 : Les types de carte bancaire

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

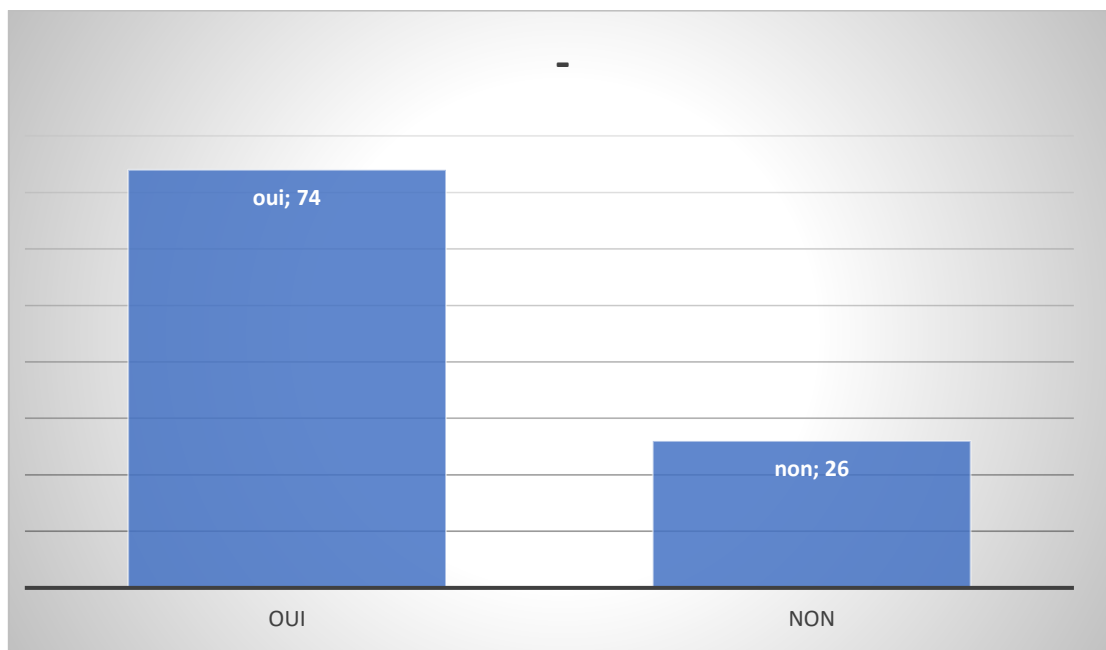
Nous remarquons que 34 % des enquêtes utilisent la MasterCard 34% utilisent la carte Visa et 32 % utilisent la carte interbancaire

Q9 : Connaissez-vous la plateforme digit banque

Tableau3.9 : Les clients qui connaissent la plateforme digit banque

	Fréquence	Pourcentage
Oui	37	74,0
Nom	13	26,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.9 : Les clients qui connaissent la plateforme digit banque

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

74% des enquêtés clients de la BDL ne connaissent pas la plateforme digit banque et les autres le connaissent

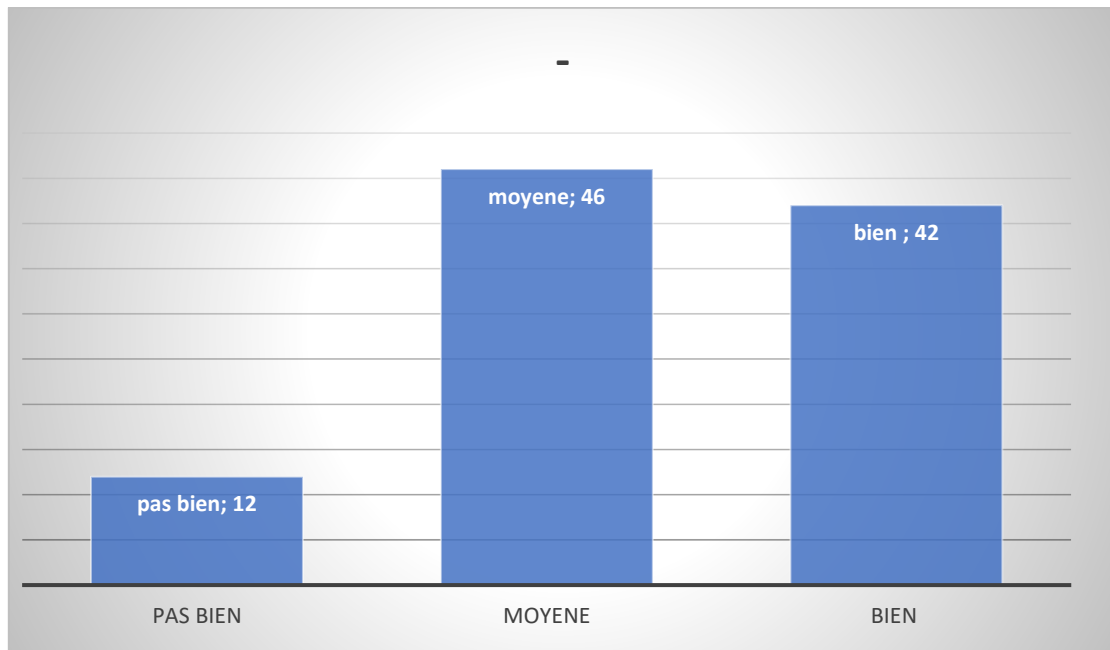
- **Q10** : Comment trouvez-vous les différents moyens mis à votre disposition au niveau de la plateforme digit Bank

Tableau3.10 : Le niveau des moyens mis la disposition des clients au niveau de la plateforme digit Bank

	Fréquence	Pourcentage
Pas bien	6	12,0
Moyen	23	46,0
Bien	21	42,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.10 : Le niveau des moyens mis la disposition des clients au niveau de la plateforme digit Bank



Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

26% des enquêtés clients de la Bbl déclarent que la plateforme n'est pas bien alors que 46% la trouvent le moyenne et 42%, la trouvent bien

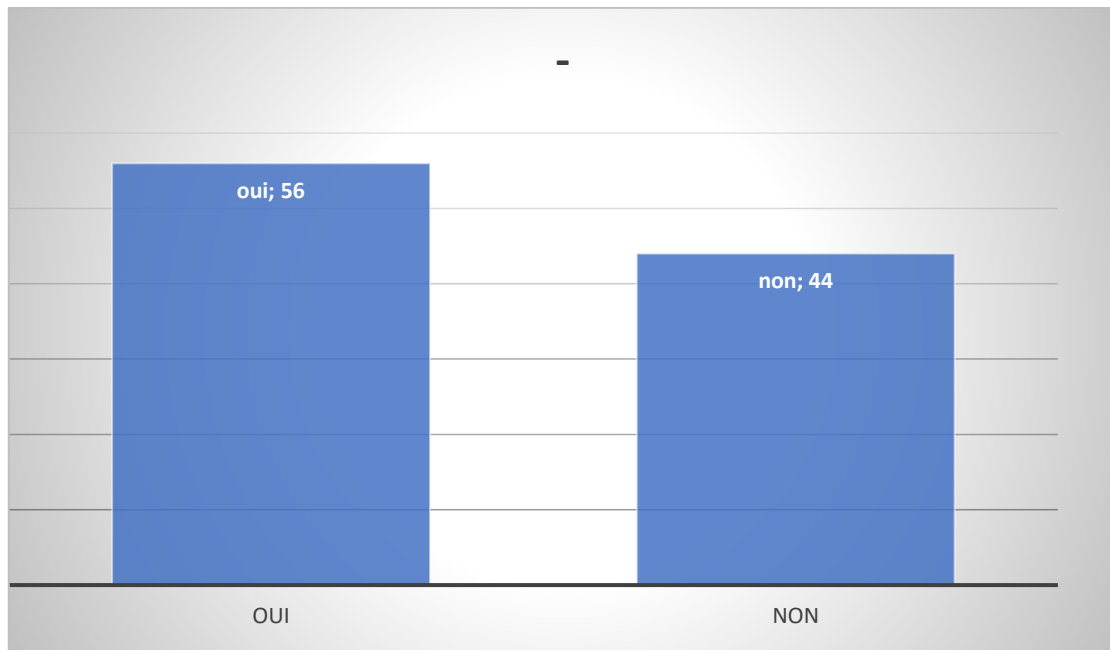
- **Q11 : Avez-vous le service e Banking de la banque**

Tableau3.11 : Les clients qui ont le service e Banking

	Fréquence	Pourcentage
Oui	28	56,0
Nom	22	44,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.11 : Le niveau des moyens mis la disposition des clients au niveau de la plateforme digit Bank



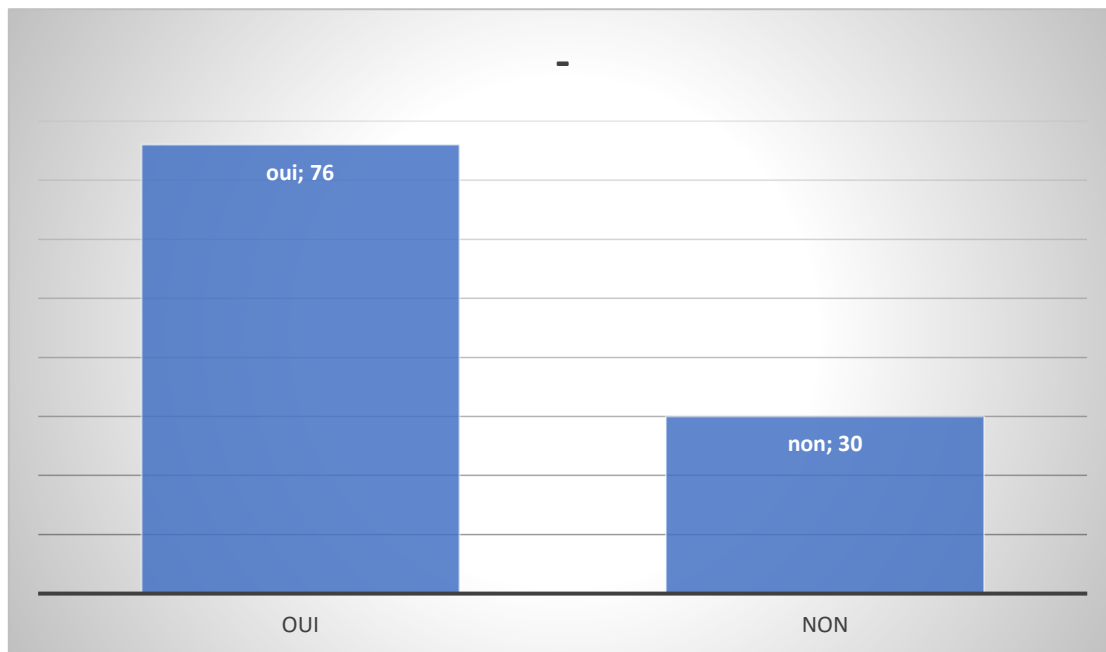
Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

56% des enquêtes clients de la Banque de développement local n'ont pas le service Banking, tandis que les autres l'ont

- **Q12 :êtes-vous satisfait du service**

Tableau3.12 : la satisfaction des clients du service e Banking

	Fréquence	Pourcentage
Oui	38	76,0
Nom	12	24,0
Total	50	100,0

Figure3.12 :la satisfaction des clients du service e Banking

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

38% des clients des banques locales de développement sont satisfaits du service et 12% ne sont pas satisfaits du service

- **Q13 : Comment jugez les prix Proposés pour les divers produits et services**

Tableau3.13 : Les avis des clients sur les prix proposés des produits et services

	Fréquence	Pourcentage
Chère	6	12,0
Raisonnables	21	42,0
Bon prix	19	38,0
Très bon pris	4	8,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.13 : Les avis des clients sur les prix proposés des produits et services

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

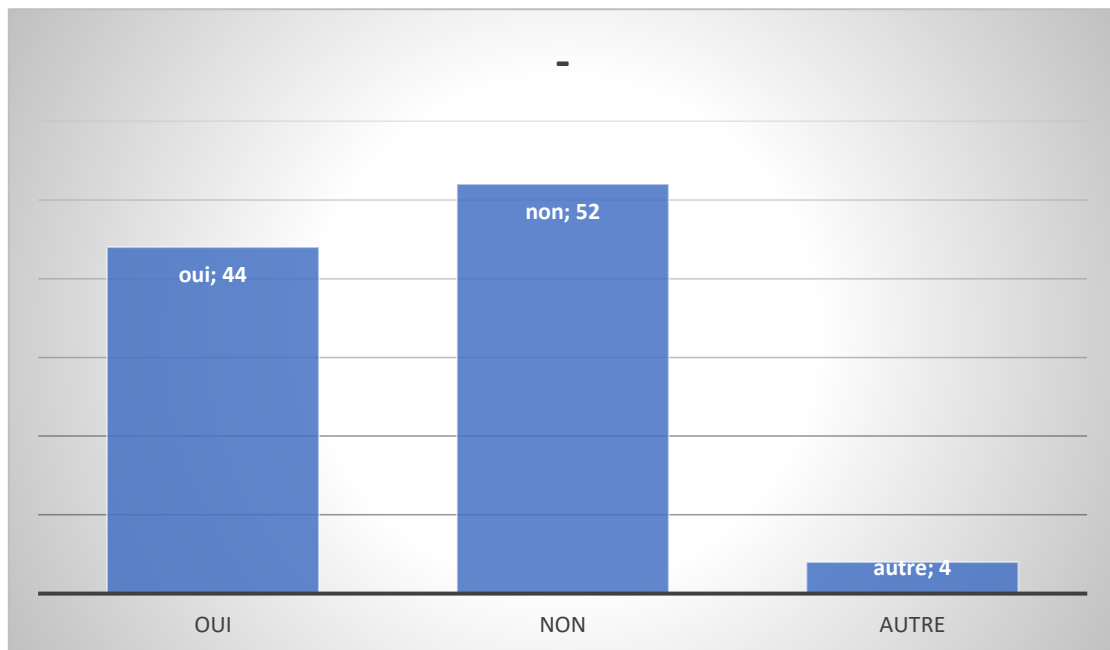
Les clients enquêtés de la Banque Locale de Développement y sont 12% notant que les prix des produits proposés et les services sont chère et 42% raisonnable et 38% sont du bon prix enfin 8% le voit du très bon pris

- **Q14** : Avez-vous rencontré des problèmes techniques avec nos produits et services

Tableau3.14 : Les clients qui ont des problèmes techniques

	Fréquence	Pourcentage
Oui	22	44,0
Nom	26	52,0
Autre	2	4,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.14 : Les clients qui ont des problèmes techniques

Source :élabéré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

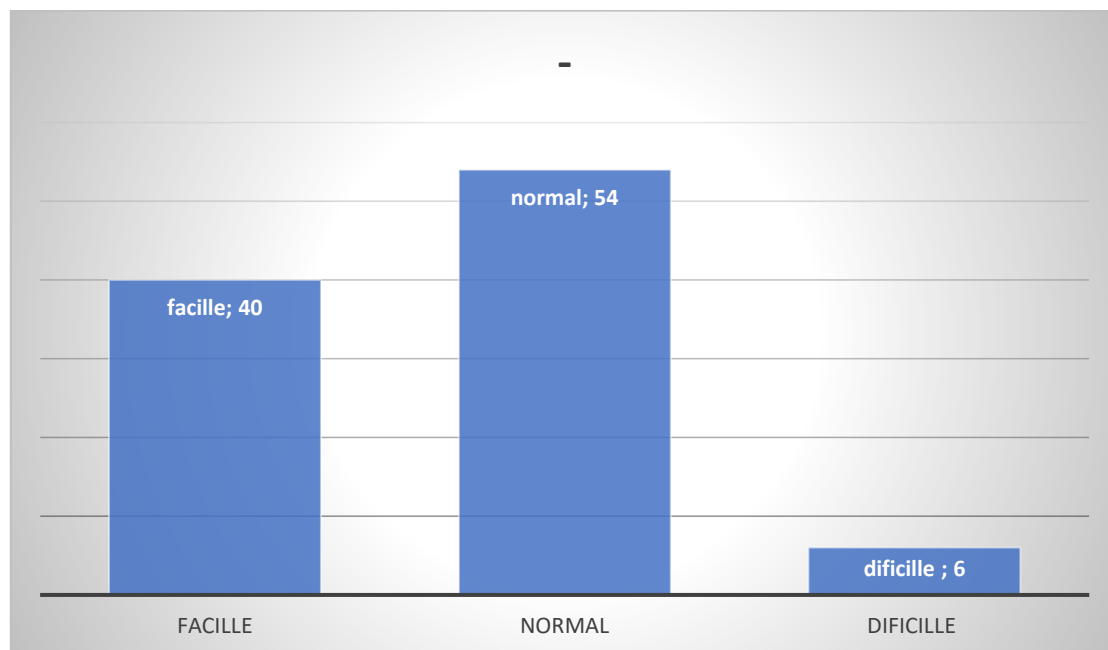
44 % des enquêtés clients de la Banque de développement local ont rencontré de problèmes techniques avec les produits et services fournis

- **Q15 : Comment trouvez-vous la manipulation de la plateforme e Banking**

Tableau3.15 : Les avis des clients sur la manipulation de la plateforme e Banking

	Fréquence	Pourcentage
Facile	20	40,0
Normale	27	54,0
Difficile	3	6,0
Total	50	100,0

Source :élabéré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.15 : Les avis des clients sur la manipulation de la plateforme e Banking

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

La majorité des enquêtés (94) déclarent pouvoir facilement utiliser la plateforme

- **Q16** : Quel support de paiement Fintech vous utilisez pour vos activité (achat, travail)

Tableau3.16 : Le support de paiement fintech que les clients utilisent

	Fréquence	Pourcentage
Application	20	40,0
Terminale	10	20,0
Guichet	8	16,0
Site	12	24,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.16 : Le support de paiement fintech que les clients utilisent

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

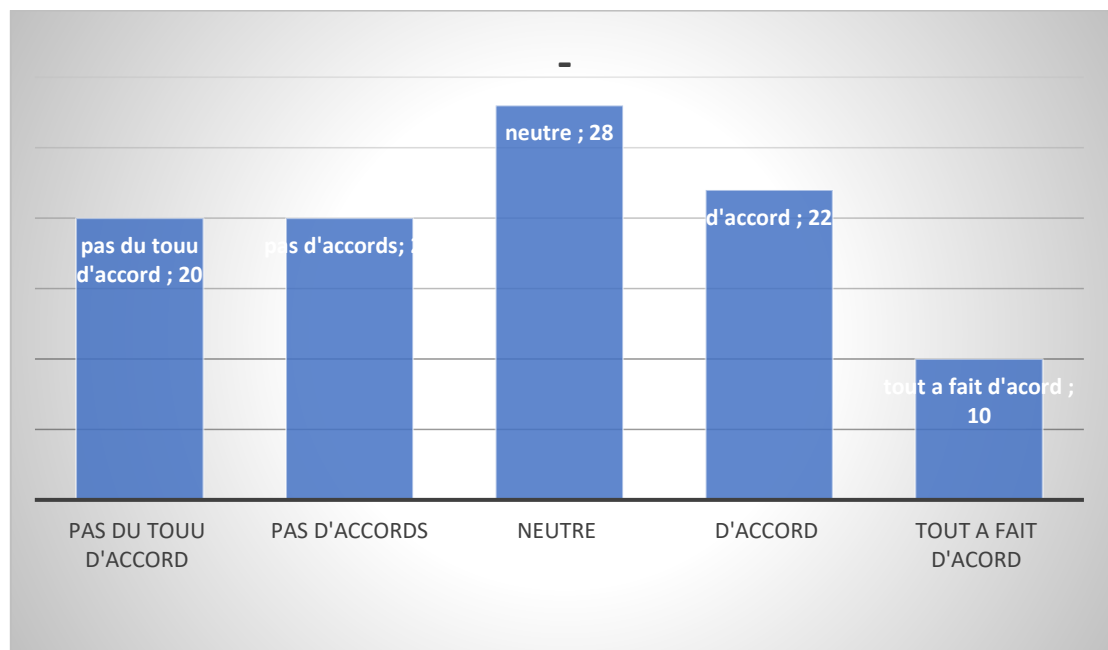
Le graphique ci-dessous représente les moyens de paiement Fintech utilisés 40 % électroniques sont utilisés les paiements électroniques

Q17 : L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de services

Tableau3.17 : L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de services.

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	10	20,0
Pas d'accord	10	20,0
Neutre	14	28,0
D'accros	11	22,0
Tout à fait d'accord	5	10,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.17 : L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de services.

Source :élabéré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

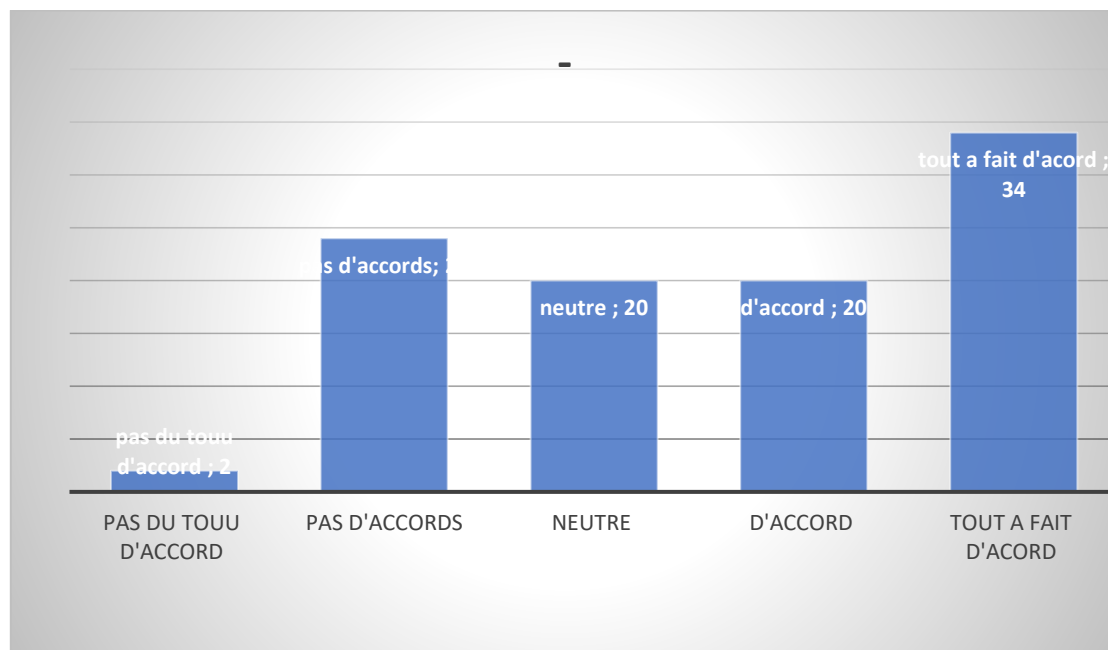
Le graphique ci-dessous montre combien de personnes dans notre population déclarent avoir besoin des services fintech, les résultats montrent que 32 % sont d'accord et 68% sont neutres probablement par manque d'informations à ce sujet.

- **Q18 : Les services Fintech peuvent améliorer l'efficience**

Tableau3.18 : l'efficience des services fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	1	2,0
pas d'accord	12	24,0
Neutre	10	20,0
D'accros	10	20,0
tout à fait d'accord	17	34,0
Total	50	100,0

Source :élabéré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.18 : l'efficacité des services fintech

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

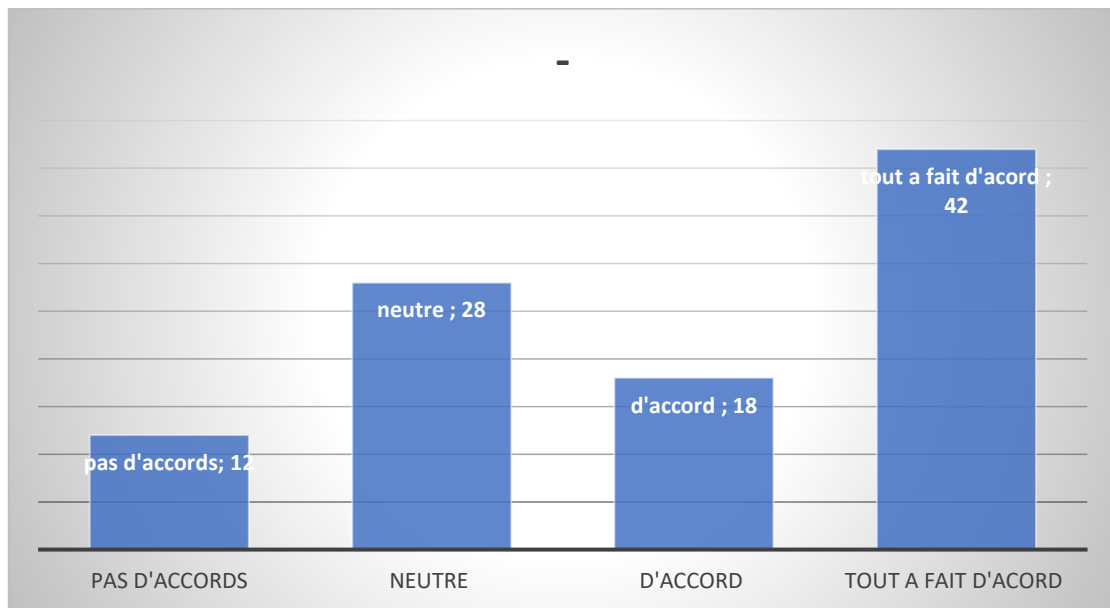
Ce diagramme en barres nous montre que la plupart des personnes (54 %) sont d'accord avec le fait que les fintechs améliorent l'efficacité et que d'autres 46% pensent le contraire en raison des risques existants liés à l'utilisation des fintechs (spam, hackers, fraudes...), alors que ces risques n'existent pas sans fintechs

- **Q19** : Dans l'ensemble, les services Fintech me semble utiles.

Tableau3.19 : Dans l'ensemble, les services Fintech me semble utiles.

	Fréquence	Pourcentage
Pas d'accord	6	12,0
Neutre	14	28,0
D'accord	9	18,0
Tout à fait d'accord	21	42,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.19 : Dans l'ensemble, les services Fintech me semble utiles.

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

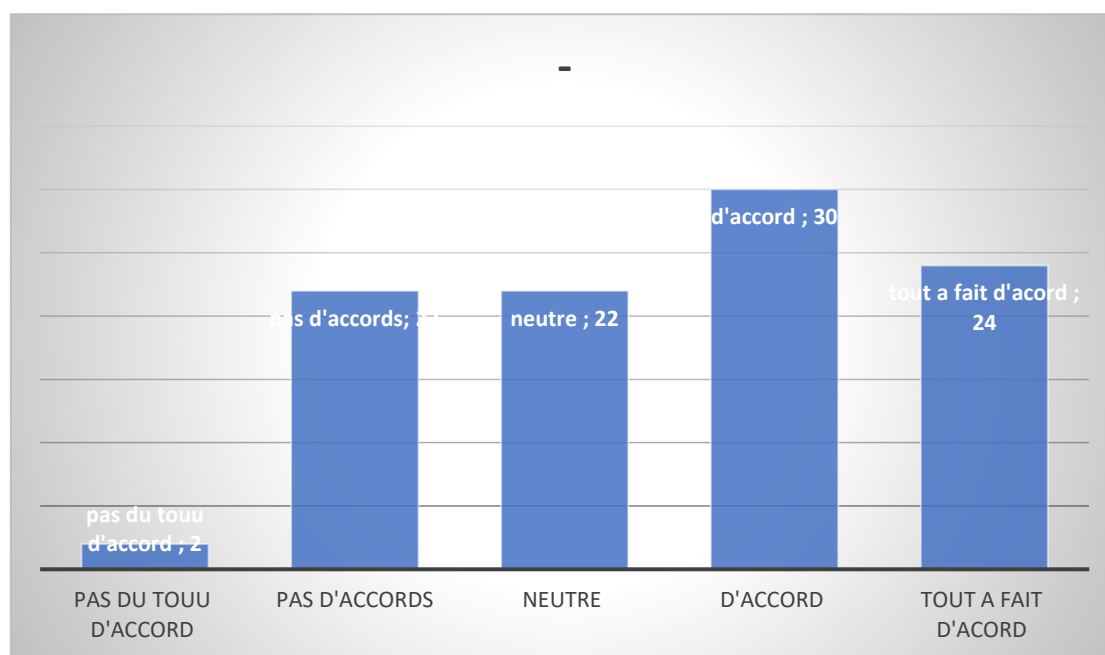
Après avoir expliqué ce qu'est la fintech, nous pouvons constater que le pourcentage des (60%) personnes qui pensent que la fintech peut les aider à augmenter, mais qu'il y a toujours un petit pourcentage de personnes qui ne sont pas d'accord (5%)

- **Q20 : Il est facile d'utiliser les services Fintech.**

Tableau3.20 : Il est facile d'utiliser les services Fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	1	2,0
Pas d'accord	11	22,0
Neutre	11	22,0
D'accord	15	30,0
Tout à fait d'accord	12	24,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.20 : Il est facile d'utiliser les services Fintech

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

La plupart des gens 54% croient que la fintech est facile à utiliser et c'est parce que les applications mobiles et les sites web ont été développés d'une manière qui les rend plus faciles à manipuler avec des interfaces simples, des langages différents, un tutoriel sur la façon de les utiliser.

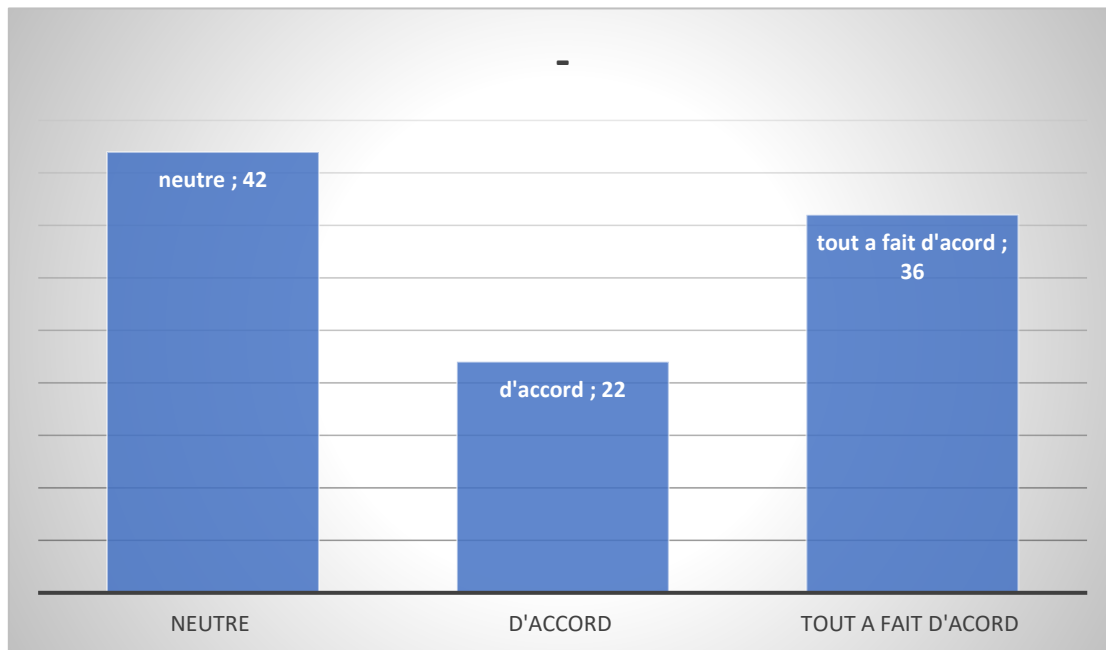
- **Q21** : Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine.) de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible.

Tableau3.21 : Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine.) de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible

	Fréquence	Pourcentage
Neutre	21	42,0
D'accord	11	22,0
Tout à fait d'accord	18	36,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.21 : Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine.) de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible



Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

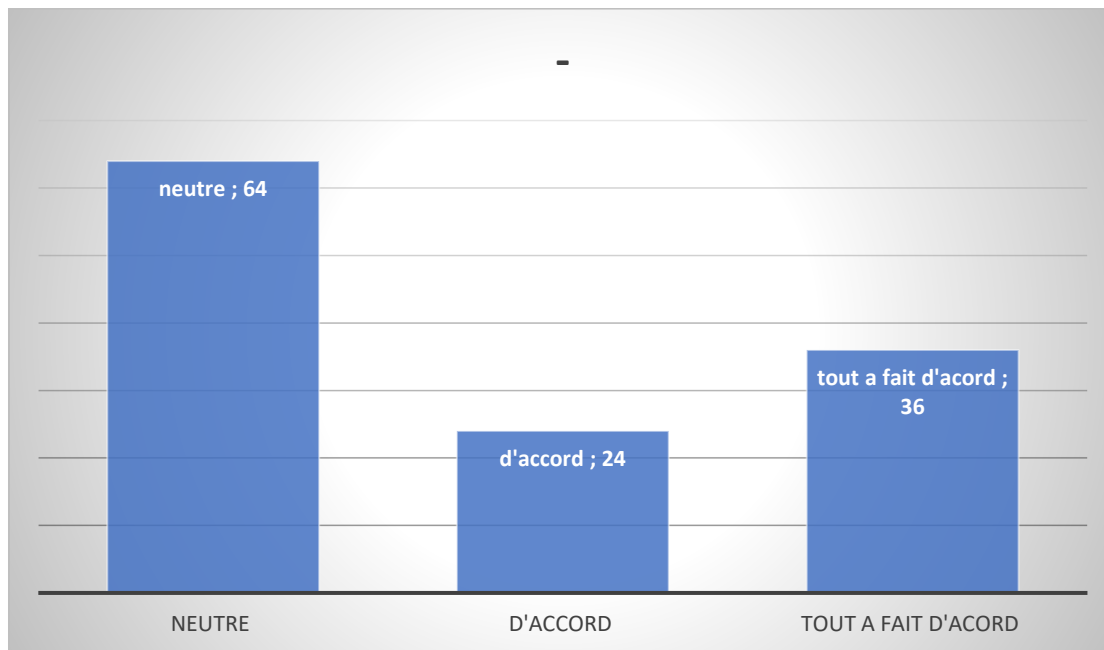
Nous remarquons que la plupart des personnes enquêtées 58% sont d'accord pour dire que les interfaces des applications fintech sont conviviales et cela parce que cette interface a été développée en utilisant une technique très efficace appelée expérience utilisateur et cette technique a prouvé son efficacité dans le temps et c'est pourquoi 42% pensent que les interfaces sont conviviales et faciles à comprendre et à manipuler.

- **Q22 :** Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech (téléphone portable, Applications, WIFI, etc.)

Tableau3.22 : Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech

	Fréquence	Pourcentage
Neutre	32	64,0
D'accord	12	24,0
Tout à fait d'accord	6	12,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.22 : Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

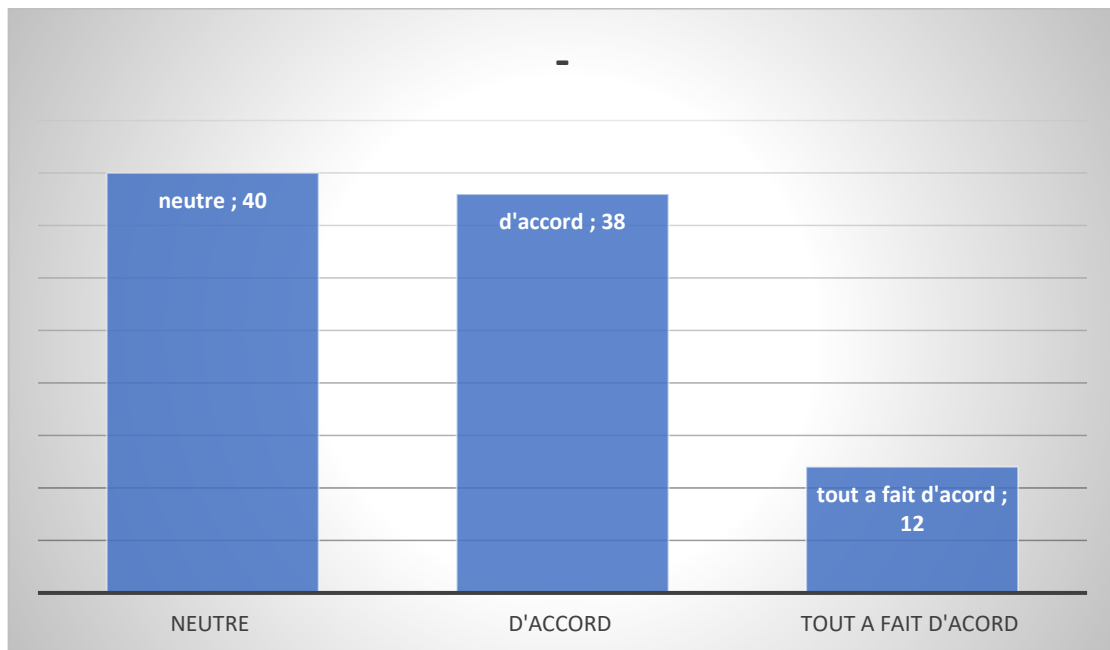
La majorité des répondants (64 %) s'accorde à dire que la fintech ne demande pas beaucoup ; tout ce dont vous avez besoin, c'est d'un smartphone WI FI et de télécharger l'application, ce qui est facile et accessible à tout le monde ; c'est pourquoi nous pouvons voir que la plus grande banque du monde est PayPal et une banque traditionnelle.

- **Q23** : Je crois que les services Fintech protègent mes informations personnelles.

Tableau3.23 : Je crois que les services Fintech protègent mes informations personnelles.

	Fréquence	Pourcentage
Neutre	20	40,0
D'accord	19	38,0
Tout à fait d'accord	11	22,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.23 : Je crois que les services Fintech protègent mes informations personnelles.

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

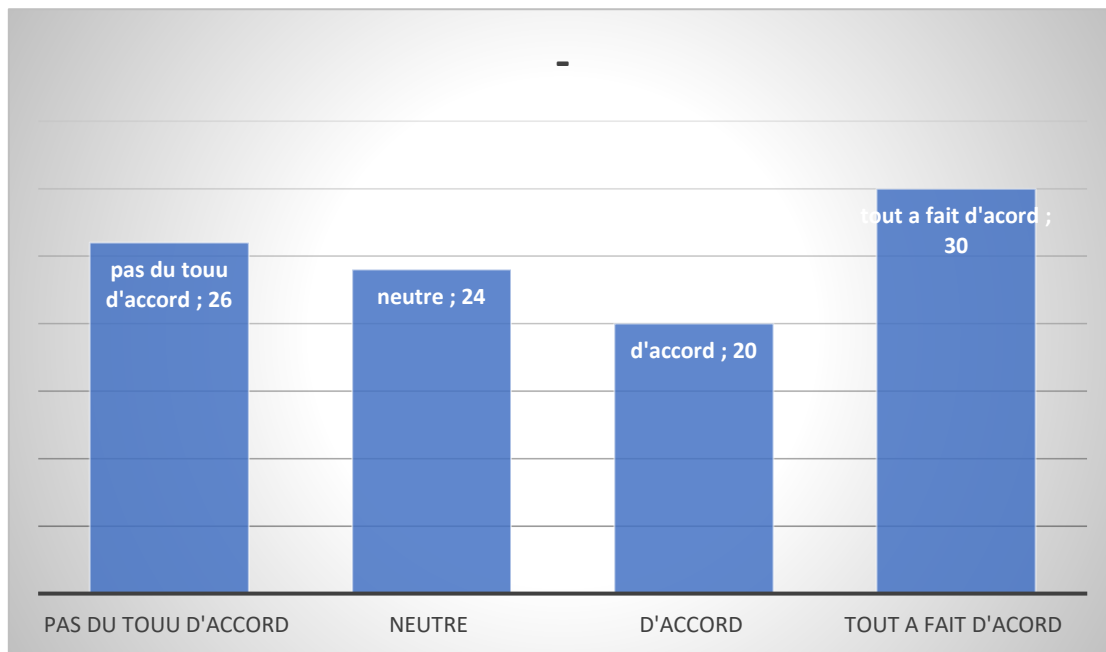
Un des points négatifs de la Fintech est qu'il y a des banques qui ont l'habitude de vendre les données des utilisateurs, mai actuellement ce n'est plus un problème, vous pouvez choisir une banque de confiance maintenant, mais le problème ce genre d'événements crée un manque de confiance entre les utilisateurs et la Fintech 60%, ce qui explique pourquoi nous pouvons voir près de 40%ne pas faire confiance à la Fintech

- **Q24** : On trouve sur le marché algérien des bons services et produits de fintech

Tableau3.24 : On trouve sur le marché algérien des bons services et produits de fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	13	26,0
Neutre	12	24,0
D'accord	10	20,0
Tout à fait d'accord	15	30,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.24 : On trouve sur le marché algérien des bons services et produits de fintech

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

D'après les résultats, nous constatons que les opinions sont mitigées (50 % sont satisfaites et 50% ne le sont pas) au sujet des produits fintech sur les marchés algériens, mais en réalité, les marchés algériens sont encore pauvres dans ce domaine, mais ils ne sont pas vides, et c'est pourquoi nous voyons qu'il y a un certain nombre de personnes satisfaites.

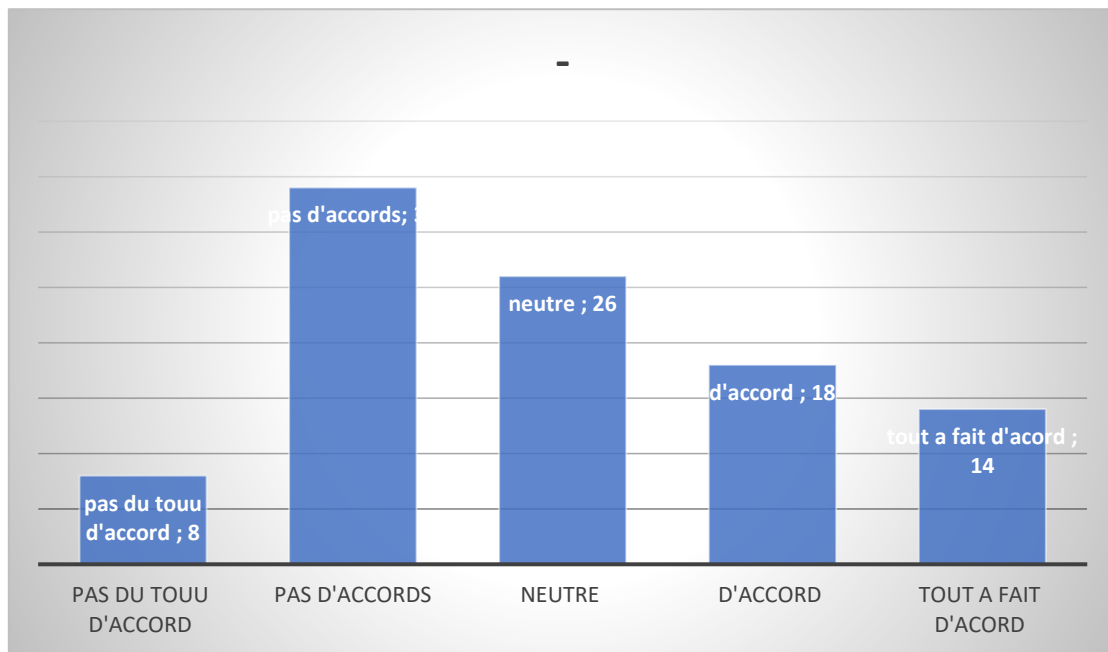
- **Q25** : Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech

Tableau3.25 : Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	4	8,0
Pas d'accord	17	34,0
Neutre	13	26,0
D'accord	9	18,0
Tout à fait d'accord	7	14,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.25 : Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech



Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

:

Les résultants montrent que la plupart des répondants (58 %) ne font pas confiance à la fintech en raison du risque de vol et des dangers liés à la sécurisation des paiements, mais les nouvelles technologies se sont très développées et le piratage, devient de plus en plus difficile mais il existe toujours.

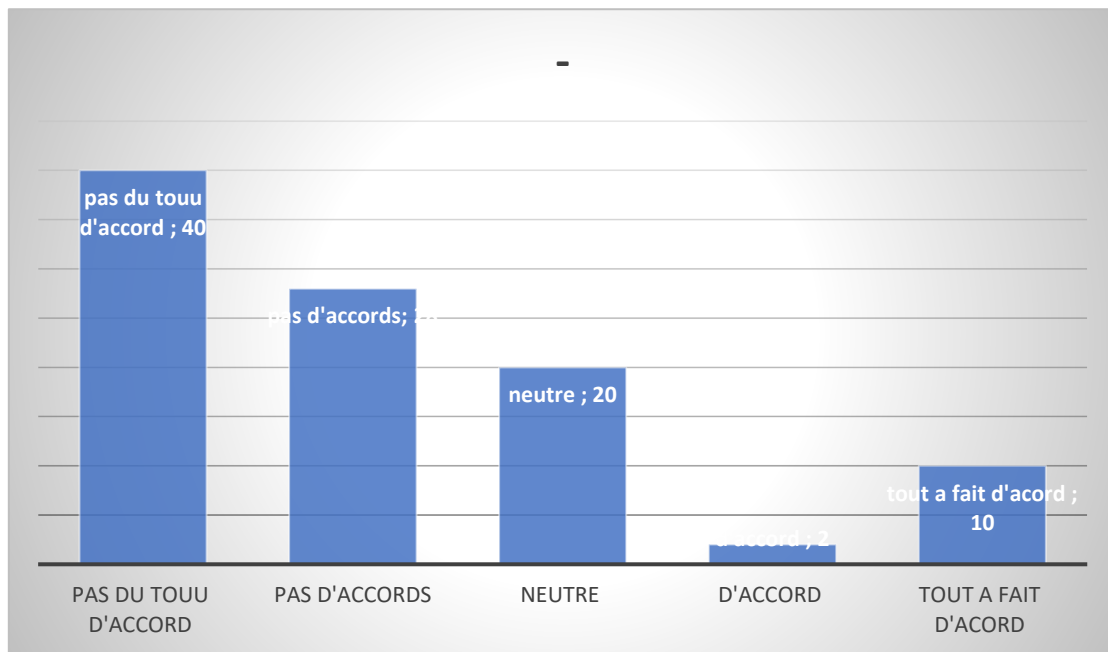
- **Q26** : Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech

Tableau3.26 : Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	20	40,0
Pas d'accord	14	28,0
Neutre	10	20,0
D'accord	1	2,0
Tout à fait d'accord	5	10,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figur3.26: Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech



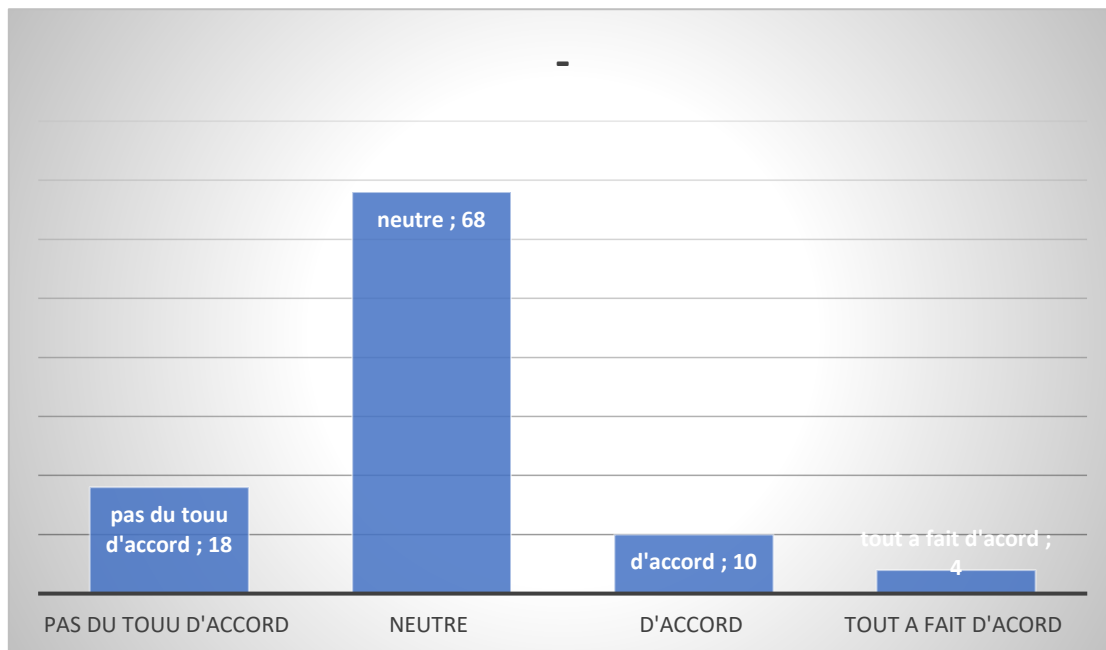
Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

(12% des enquêtés) ne font clairement pas confiance à la fintech en Algérie spécialement à cause du risque du vol .et 88% font confiance à la fintech en Algérie

Q27 : Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués

Tableau3.27 : Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	9	18,0
Pas d'accord	34	68,0
Neutre	5	10,0
Tout à fait d'accord	2	4,0
Total	50	100,0

Figure3.27 : Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Les résultats sur la perception des gens par rapport aux efforts du gouvernement vis-à-vis du développement de fintech restent mitigée Certains pensent que le gouvernement soutient les fintechs (14%), comme par exemple les initiatives d'Algérie Poste, et d'autres (près de 76%) ne sont pas d'accord car ils considèrent que ces améliorations sont très lentes et que le gouvernement peut faire beaucoup mieux que cela et que l'infrastructure n'encourage pas du tout l'utilisation des fintechs, comme par exemple l'absence de monnaie virtuelle, la connexion internet instable...

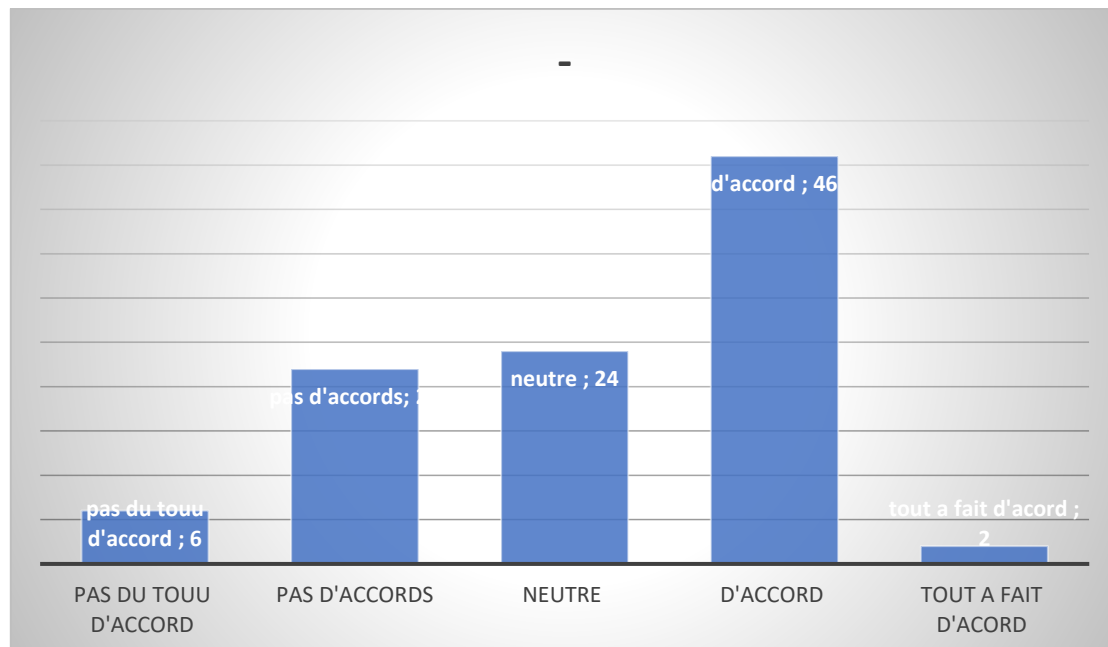
Q28 : Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des Service Fintech

Tableau3.28 : Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des Service Fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	3	6,0
Pas d'accord	11	22,0
Neutre	12	24,0
D'accord	23	46,0
Tout à fait d'accord	1	2,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.28 : Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des Service Fintech



Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Ce diagramme à barres a mis l'accent sur l'importance de la nouvelle loi sur la réglementation de la fintech qui a été établie par le gouvernement dans ce cas, nous pouvons également voir

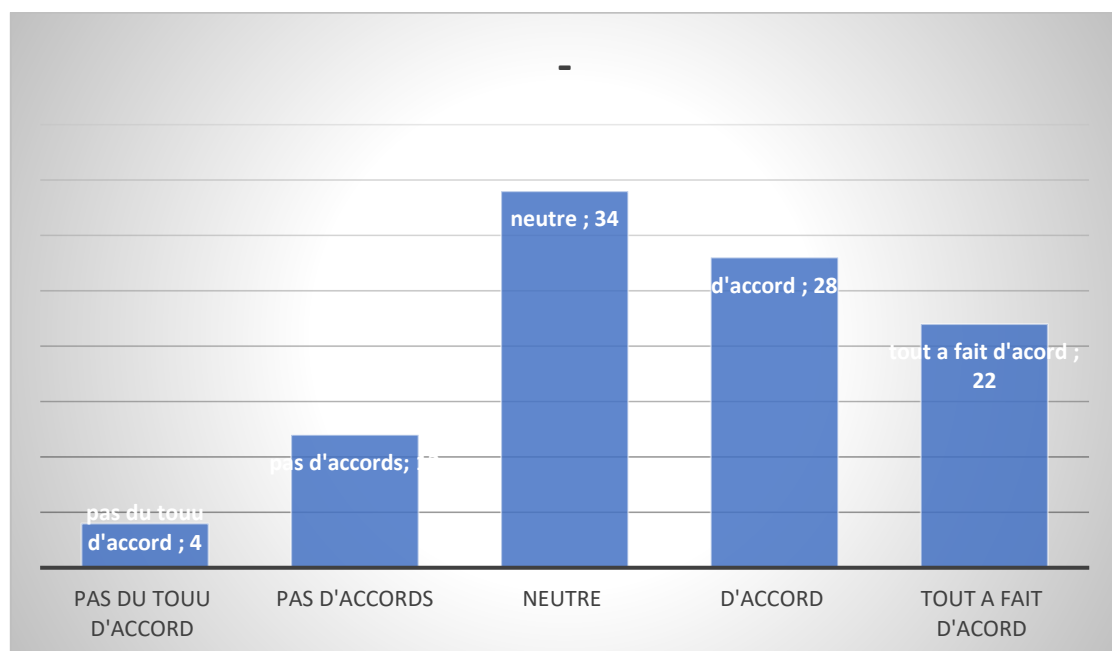
que les points de vue sont menés 52% des personnes ne sont pas d'accord et 48% sont d'accord.

Q29 : Je crois que le gouvernement après enté une loi favorable et réglementaire des services Fintech

Tableau3.29 : Je crois que le gouvernement après enté une loi favorable et réglementaire des services Fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	2	4,0
Pas d'accord	6	12,0
Neutre	17	34,0
D'accords	14	28,0
Tout à fait d'accord	11	22,0
Total	50	100,0

Figure3.29 : Je crois que le gouvernement après enté une loi favorable et réglementaire des services Fintech



Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Ce graphique à barres représente le point de vue de notre population sur les efforts déployés par le gouvernement pour améliorer les services fintech. Nous pouvons voir que

50 % la plupart des réponses sont neutres, ce qui signifie 50 % qu'elles se situent entre le fait que les autorités locales soutiennent ou non l'amélioration des services fintech.

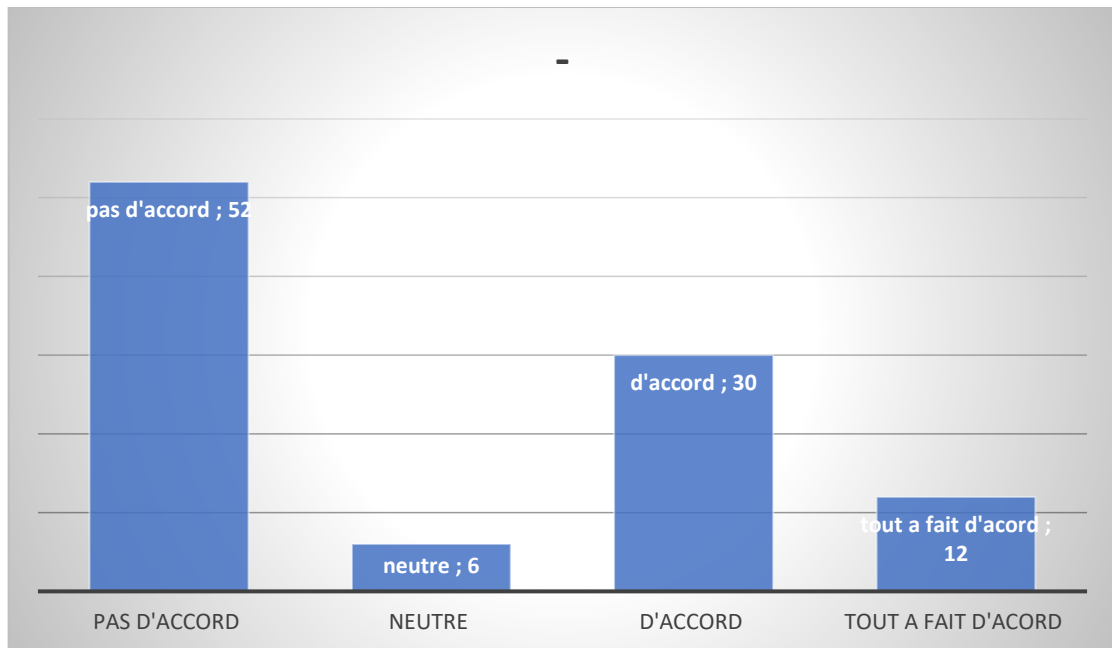
- **Q30 : Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunication ions d'infrastructure, qui joue un rôle positif dans la promotion des services Fintech**

Tableau3.30 : : Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunication ions d'infrastructure, qui joue un rôle positif dans la promotion des services Fintech

	Fréquence	Pourcentage
Pas d'accord	26	52,0
Neutre	3	6,0
D'accord	15	30,0
Tout à fait d'accord	6	12,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.30 : : Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunications d'infrastructure, qui joue un rôle positif dans la promotion des services Fintech



Source :élaboré par l'étudiante a partir des résultats de l'enquête

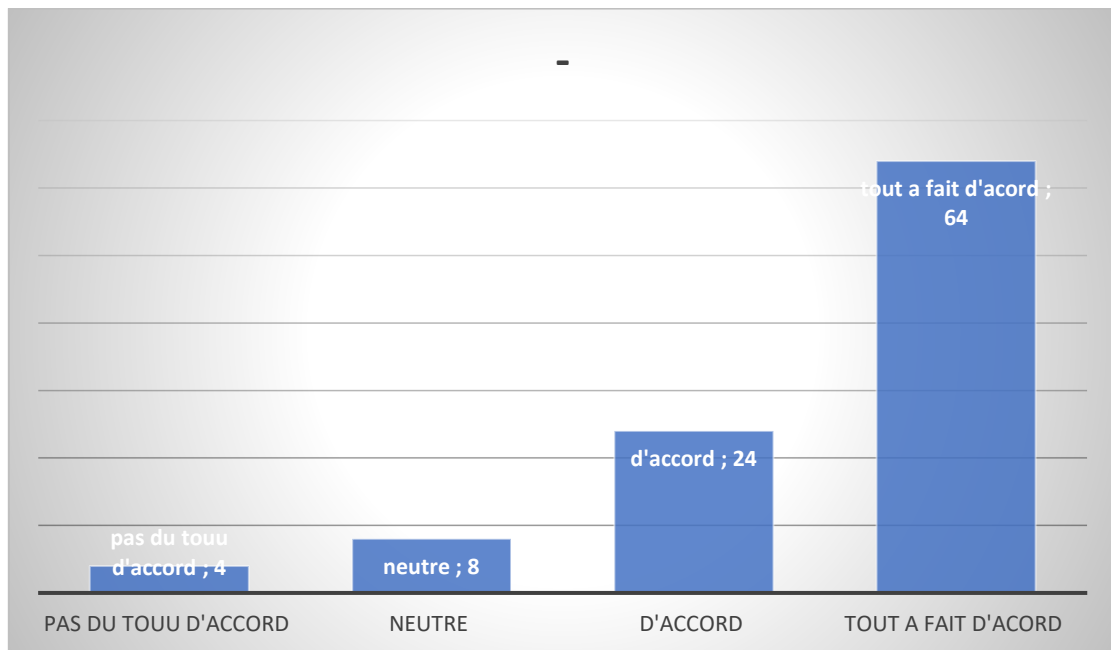
Les résultats montrent que 42 % personnes interrogées sont prêtes à utiliser la fintech et près de 58 % d'entre elles sont prêtes à l'utiliser en raison de son efficacité, en particulier dans le domaine du commerce électronique.

- **Q31** : Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée

Tableau3.31 : Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée

	Fréquence	Pourcentage
Pas du tout d'accord	2	4,0
Pas d'accord	4	8,0
Neutre	12	24,0
D'accord	32	64,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des résultats de l'enquête

Figure3.31 : Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

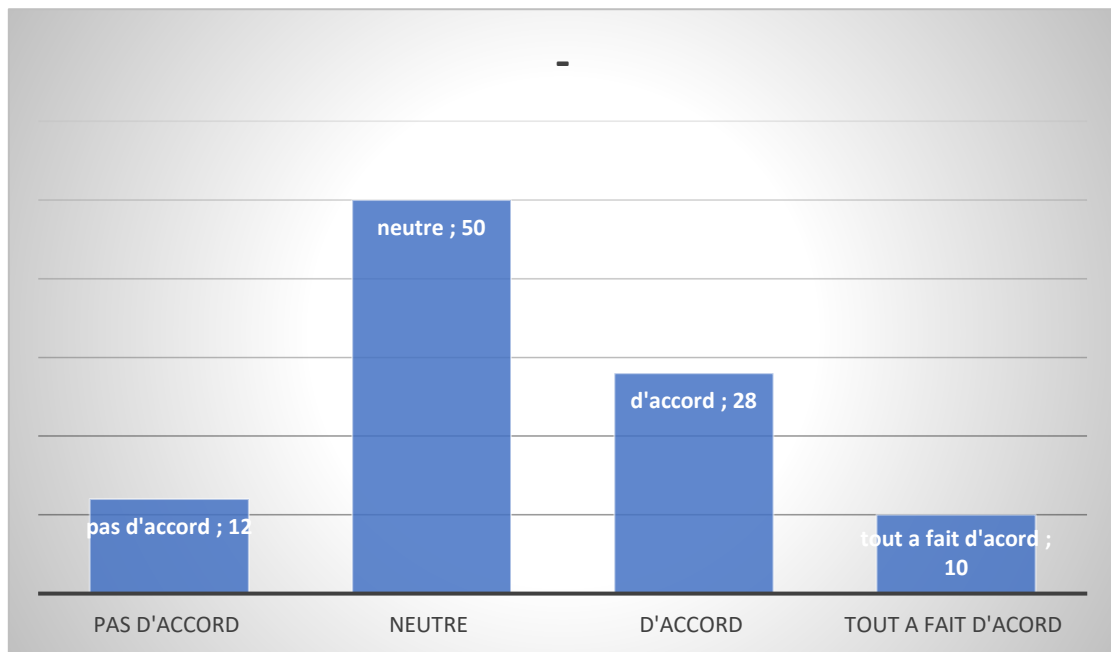
Le graphique ci-dessous montre que 88% des personnes interrogées sont satisfaites des services fintech après les avoir utilisées au moins une fois et qu'elles continueront à les utiliser. 12% ne continuent pas à les utiliser car elles ont rencontré des difficultés à les utiliser ou elles sont satisfaites mais n'ont toujours pas confiance en raison des risques existants.

- **Q32 : Je suis intéressé par les services Fintech.**

Tableau3.32 : Je suis intéressé par les services Fintech.

	Fréquence	Pourcentage
Pas d'accord	6	12,0
Neutre	25	50,0
D'accord	14	28,0
Tout à fait d'accord	5	10,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.32 : Je suis intéressé par les services Fintech.

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

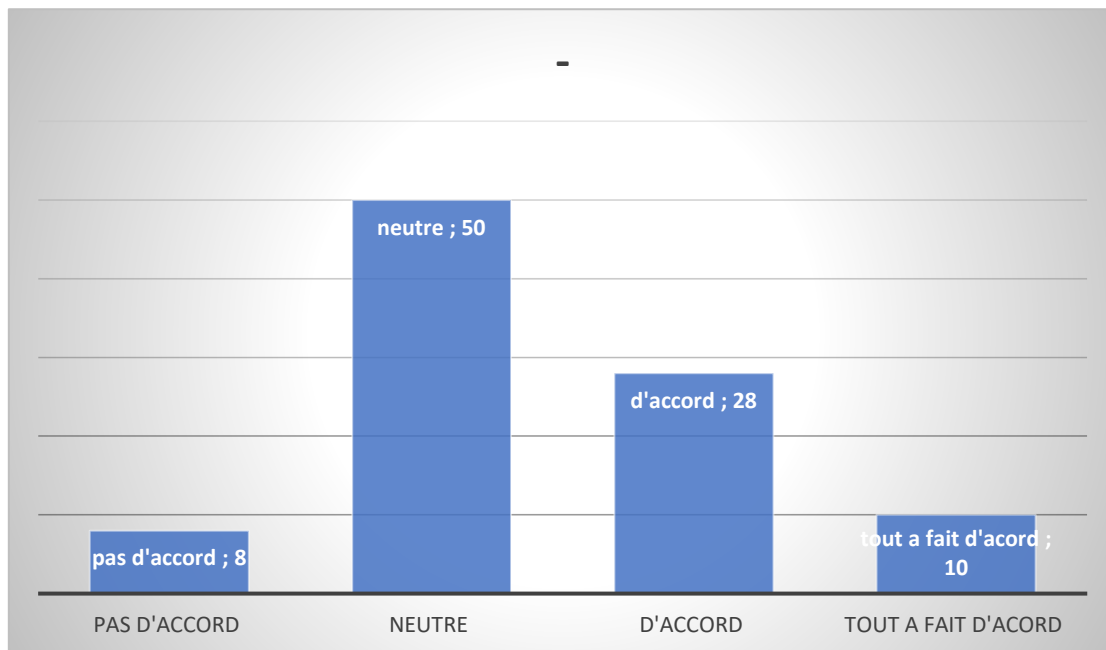
Ce diagramme à barres montre le pourcentage 38% de personnes qui sont prêtes à utiliser la fintech et comme nous pouvons le voir, près de 62 % d'entre elles sont prêtes à l'utiliser en raison de son efficacité, en particulier dans le domaine du commerce électronique.

Q33 : Si j'ai utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser

Tableau3.33 : Si j'ai utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser

	Fréquence	Pourcentage
Pas d'accord	4	8,0
Neutre	25	50,0
D'accord	14	28,0
Tout à fait d'accord	7	14,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.33: Si j'ai utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

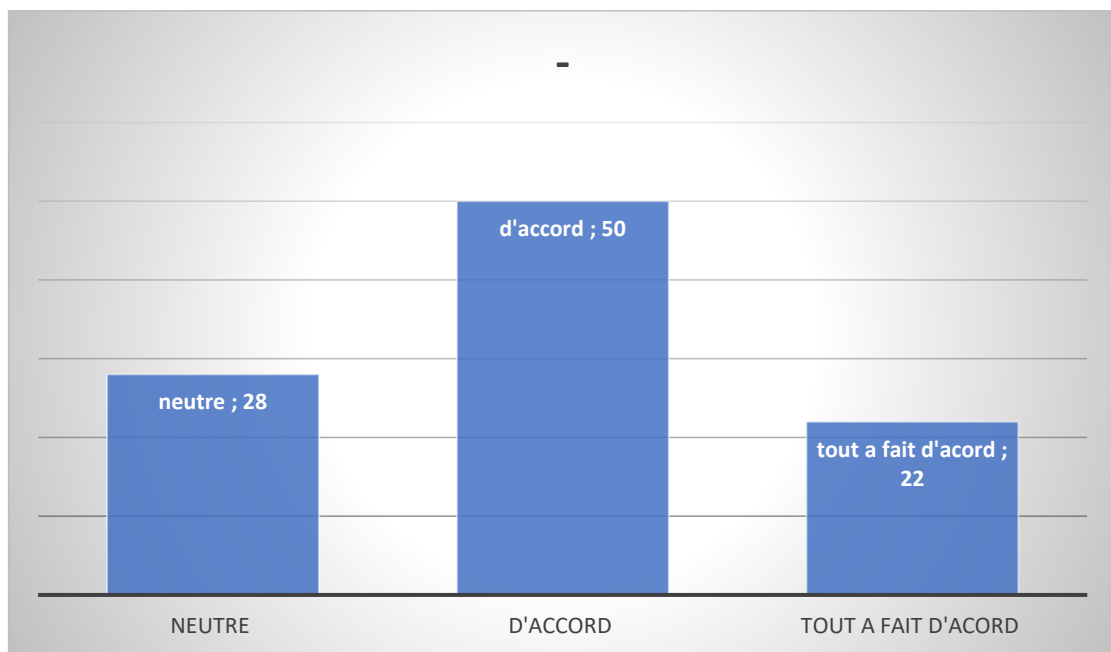
Ce graphique à barres représente le pourcentage de personnes qui sont satisfaites des services fintech après les avoir utilisés au moins une fois et nous pouvons voir que 42% sont satisfaits et qu'ils continueront à les utiliser ; d'autres 58 % ne le sont pas et c'est parce qu'ils ont rencontré des difficultés à les utiliser ou ils sont satisfaits mais n'ont toujours pas confiance en raison des risques existants.

Q34 : Je souhaite bien tôt utiliser les services de Fintech.

Tableau3.34 : Je souhaite bien tôt utiliser les services de Fintech.

	Fréquence	Pourcentage
Neutre	14	28,0
D'accord	25	50,0
Tout à fait d'accord	11	22,0
Total	50	100,0

Source : élaboré par l'étudiante à partir des résultats de l'enquête

Figure3.34 : Je souhaite bien tôt utiliser les services de Fintech.

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

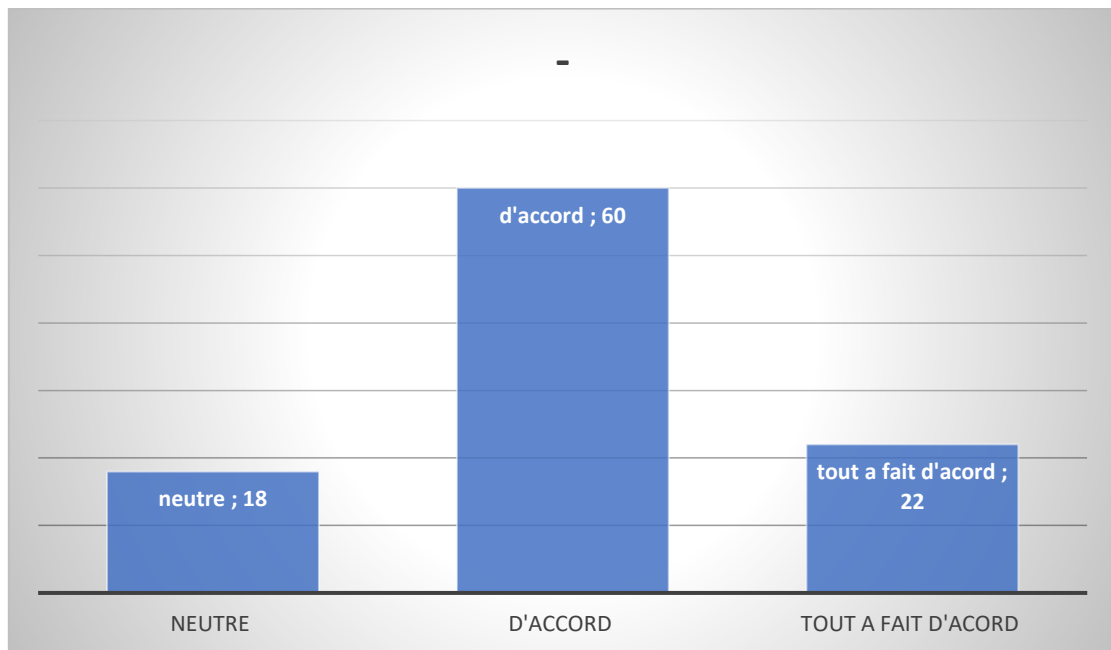
Le graphique ci-dessous montre que 78% des personnes enquêtées n'ayant pas eu déjà recours à la Fintech sont prêtes à utiliser la fintech pour la première fois après en avoir appris davantage à son sujet

Q35 : Je recommanderai les services Fintech à mes amis

Tableau3.35 : Je recommanderai les services Fintech à mes amis

	Fréquence	Pourcentage
Neutre	9	18,0
D'accord	30	60,0
Tout à fait d'accord	11	22,0
Total	50	100,0

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Figure3.35 : Je recommanderai les services Fintech à mes amis

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Le graphique suivant représente le degré de recommandation de la fintech. Près de 82% de la population recommandera la fintech à ses amis parce qu'elle connaît les capacités de la fintech et les besoins de ses, ce qui signifie que la fintech répond aux exigences de la majorité des marchés financiers et qu'elle peut faire plus car elle ne pas cesser de se développer

Section 3 : Test des hypothèses de recherche

On fait le test khi deux, pour étudier les trois cas on utilise les traits croisés, on remarque l'impact de chaque question sur l'autre, pour conclure l'impact de la facilité d'utilisation, la sécurité et l'utilité sur les clients de la BDL, qui veut dire voir si les clients de la BDL Adoptent les services de la fintech

A- Client De la BDL* l'utilité des services fintech

Tableau3.35 : Tests du khi deux pour étudier l'impact d'utilisation des services fintech sur les clients de la BDL

Tests du khi-deux			
	Valeur	Ddl	Sig. Approx. (Bilatérale)
khi-deux de Pearson	2,118 ^a	1	,146
Correction pour continuité ^b	1,265	1	,261
Rapport de vraisemblance	2,056	1	,152
Test exact de Fisher			
Association linéaire par linéaire	2,076	1	,150
N d'observations valides	50		
a. 1 cellules (25,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 4,80.			
b. Calculée uniquement pour une table 2x2			

Source :élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

La valeur p (=0,146) est inférieure au seuil de signification (0,05), nous acceptons l'hypothèse nulle on conclut qu'il n'existe pas une association entre les clients de la BDL et l'utilité de la Fintech, et que les utilisateurs choisissent d'adopter les services s'ils pensent que l'application de la Fintech peut avoir un impact positif.

B-Client BDL * Risque d'utilisation de la technologie financière**Tableau3.36 : test de khi deux pour étudier l'impact des risques d'utilisation les services fintech sur les clients de la BDL**

Tests du khi-deux			
	Valeur	Ddl	Sig. Approx. (Bilatérale)
khi-deux de Pearson	1,447 ^a	3	,694
Rapport de vraisemblance	2,298	3	,513
Association linéaire par linéaire	,640	1	,424
N d'observations valides	50		
a. 3 cellules (37,5%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,90.			

Source : élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Puisque la valeur p (=0,694) est plus grande que le niveau de signification (=0,05), nous acceptons l'hypothèse nulle car il n'y a pas assez de preuves pour conclure que les variables sont associées est que signifie que les clients de la banque Bdl ne voient pas que les services de fintech sont risquée

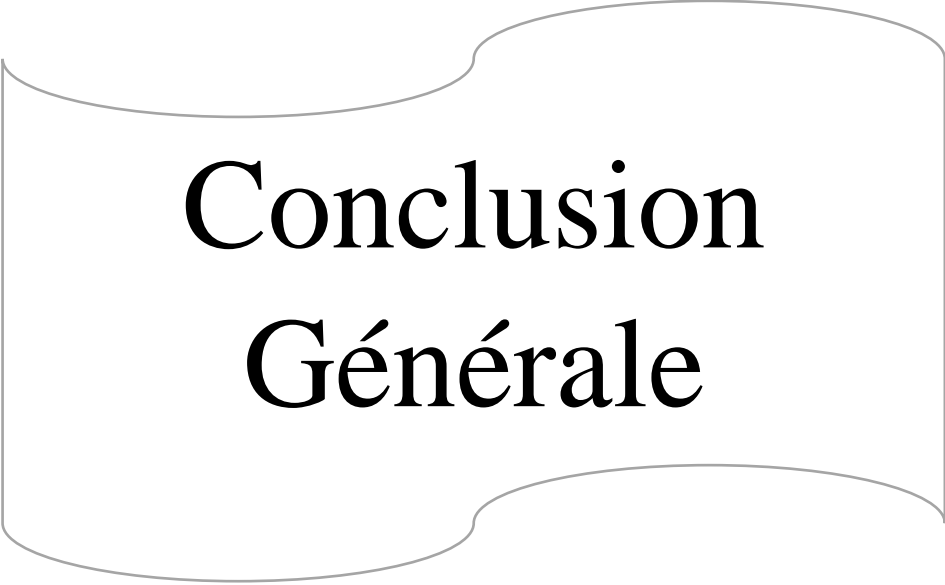
C-Client de la BDL*Facilité d'utilisation**Tableau3.37 : Teste de khi deux pour étudier l'impact de la facilité d'utilisation des services fintech sur les clients de la BDL**

	Valeur	Ddl	Sig. Approx. (Bilatérale)
khi-deux de Pearson	9,827 ^a	4	,043
Rapport de vraisemblance	12,300	4	,015
Association linéaire par linéaire	3,486	1	,062
N d'observations valides	50		

Source : élaboré par l'étudiante a partir des resultats de l'enquete

Puisque la valeur p ($=0,043$) est plus grande que le niveau de signification ($=0,05$), nous rejetons l'hypothèse nulle et concluons qu'il y a une association statistiquement significative. Entre les deux variables, cela signifie que les services de la fintech sont utiles par rapport au client de la BDL.

- Après l'analyse khi-deux (A, B, C) nous avons remarqué les résultats suivants :
- L'analyse (A) montre que les clients de la BDL ne sont pas satisfaits des services de la fintech et cela va dans le sens de la logique car les gens ne ont pas une grande connaissance sur ces services dans cette banque et on a un grand pourcentage de clients qui ne connaissent même pas qu'il existe une plateforme e-Banking et pour les gens qui utilisent cette plateforme, ils trouvent beaucoup de problèmes dans la manipulation.
- L'analyse (B) montre que la catégorie des clients de la BDL qui utilisent les services de la fintech ont confiance sur ces services car ils se sont engagés à l'utiliser en déposant leurs argent, par contre une grande catégorie n'utilise pas ces services par peur car ils n'ont pas assez d'informations et ne savent pas l'utiliser et cela revient aux banques qui ne font pas des publicités pour encourager les gens à utiliser le e-Banking.
- Pour (C), nous avons constaté qu'il existe une relation significative entre la variable dépendante (clients de la BDL) et la variable indépendante (facilité d'utilisation). Cela semble logique car, en tant que clients, nous avons tendance à utiliser des outils et à effectuer des tâches de la manière la plus simple possible. En outre, les techniques simples sont toujours plus dignes de confiance que les techniques complexes.



Conclusion Générale

Cette recherche montre le rôle crucial des fintechs dans l'ère moderne. Grâce aux technologies financières, les entreprises modernes sont en mesure de fournir leurs services de manière plus sûre, plus rapide et plus fiable, voire de réduire les ressources nécessaires. De plus, l'évolution constante de la technologie et la reconnaissance de la nécessité de gérer la multitude d'informations afin d'améliorer la qualité de vie des consommateurs font de la technologie financière un outil nécessaire. L'utilisation de la fintech est donc aussi un moyen organisé de collecter des données de meilleure qualité et plus fiables.

Compte tenu de la nature de ces technologies et en termes de croissance économique, des changements mondiaux sont attendus. Tout retard permettra aux start-ups technologiques de fournir une mise à jour des services financiers en poussant la rentabilité de l'écosystème bancaire. Il convient de noter que le développement de la fintech s'étend progressivement au-delà des limites des services financiers.

Dans cette thèse, le niveau empirique discute les raisons potentielles de l'adoption et de l'utilisation des services Fintech par les utilisateurs algériens (client BDL) et comment cela affecte l'interaction et le comportement entre les consommateurs et les institutions bancaires.

Les résultats des tests d'hypothèses montrent que de nombreux facteurs peuvent déclencher et affecter l'interaction entre les utilisateurs et la banque, le risque, l'utilité, la facilité d'utilisation jouent un rôle important. Les banques doivent déterminer les stratégies de services Fintech en fonction des préférences des utilisateurs et des facteurs affectant l'adoption des services. Grâce à la recherche empirique menée dans cette thèse, nous avons constaté que :

Hypothèses	
H1 : Les clients de la banque de développement locale utilisent la technologie financière.	Confirmée
H2 : Les clients de la banque de développement local l'hésitant et ont peur d'utiliser la technologie financière	Non confirmée
H3 les clients des banques locales et développement ne disposent pas de suffisamment d'information pour utiliser la technologie financière	Non confirmée

Premièrement les clients de la BDL ont un manque de connaissances sur les technologies financières que la banque obtient, de plus on a un grand pourcentage des utilisateurs de BDL qui ne sont pas satisfaits par les services

Deuxièmement, de façon générale les utilisateurs de la fintech ont confiance sur les services mais d'autre part on remarque que le risque de l'utilisation a un impact sur l'emploi de la fintech

Troisièmement la banque BDL utilise des outils simples sur sa plateforme par exemple l'accès est très facile qui est un point positif car les clients trouvent beaucoup de facilité lors de l'utilisation qui va encourager plus de gens à utiliser le e-Banking

Alors Le consommateur est encouragé à utiliser la nouvelle technologie s'il voit que cela est sécurisé donc il fera confiance lors de l'utilisation, trouve beaucoup d'avantages, et trouve une facilité d'utilisation.

Enfin, en vue de donner des solutions liées aux problèmes rencontrés et afin de porter un peu de changement, nous proposons modestement les axes que la BDL pourra utiliser pour améliorer ses services d'orientation suivants :

- La banque BDL devrait travailler son côté marketing en promouvant sa plateforme e-Banking car beaucoup de gens ne savent pas que cela existe ;
- Faciliter l'accès aux services donné ;
- L'état devrait soutenir les services de fintech en incitant les gens à l'utiliser ;
- Sécuriser encore plus ses services, pour développer la confiance des gens envers le e-Banking.



Bibliographie

Livers et articles:

Accenture (2015): The Future of Fintech and Banking: Digitally disrupted or reimaged?
Accenture 2015. The Rise of Robo-Advice Changing the Concept of Wealth Management.
Accenture. 2015. Growth in Fintech Investment Fastest in European Market, according to
Accenture Study.

Accenture. 2016. Fintech and the evolving landscape: landing points for The industry.
Available:

Arner, Douglas W. and Barberis, Janos Nathan and Buckley, Ross P., The Evolution of
Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? (October 1, 2015). University of Hong Kong Faculty
of Law Research Paper No. 2015/047; UNSW Law Research Paper No. 2016-62. Available
at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2676553>

Arnold, M. 2015. Investors flock to financial tech groups. Financial Times Limited. London
(UK). Bank, E. 2016. Lending Club vs. Prosper: Borrowers' view of online lending giants.
Available: <https://www.credible.com/blog/how-lending-club-and-prosper-look-different/>.

Augustine, A. 2015. Fintech: Changing the Way We Save and Invest. U.S. Economic Watch.

Barber, B. M., and Odean, T. (2001). Boys will be Boys: Gender, Overconfidence and Common
Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116:1, 261 – 292

Barberis, N. (2001) 'Investors seek lessons in thinking', *Financial Times*, Mastering Investment
Part Six, June 18.

Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the
Economics of Finance*, 1, 1053-1128.

Benartzi, S. & Thaler, R. (Feb 1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The
Quarterly Journal of Economics*, 110:1, 73-92

Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. [Originally pub-
lished in 1738]. *Econometrica*, 22(1), 23–36. doi:10.2307/1909829

Broom, D. 2015. Innovation in Payments: The Future is Fintech. The Bank of New York Mellon
Corporation. Available:

Capital. Business news daily.

Chen, G., Kim, K.A., Nofsinger, J.R., Rui, O.M., 2007. Trading performance, disposition effect, overconfidence, representativeness bias, and experience of emerging

Clements, N. 2016. SoFi Review: Personal & Student Loans with Low Rates and No Fee. Magnify-money. Available: <http://www.magnifymoney.com/blog/personal-loans/sofi-personal-loanreview2970285>.

Conner, C. 2013. Would You Borrow from PayPal? PayPal's New Small Business Loans. Forbes.

Conrad, F. 2016 Is fintech really a big threat to traditional banking?

Conrad, R. 2012. CROWDFUNDING. Bee Culture,

Dunkley, E. 2016. Fintech start-ups put banks under pressure. The Financial Times Limited.

Fontinelle, A. 2015. BillGuard Vs. Mint Vs. SigFig Vs. Personal Capital. Investopedia.

EU Fintech action plan, 2018

EY Global FinTech Adoption Index 2019. Available: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/bankingand-capital-markets/ey-global-fintech-adoption-index.pdf

Fama, E. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383–417. doi:10.2307/2325486

Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails: A social and psychological study of a modern group that predicted the destruction of the world* (1st ed.). Minneapolis: University Of Minnesota Press. doi:10.1037/10030-000

Grawitz M., *Méthodes des sciences sociales*. In: *Revue française de sociologie*, 1965, 6-1. pp. 83-85.

Grinblatt, M., & Keloharju, M. (2001). What makes investors trade? *The Journal of Finance*, 56(2), 589–616. doi:10.1111/0022-1082.00338

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. doi:10.2307/1914185 [13] Le Bon, G. (1896). *The crowd: A study of the popular mind* [La psychologie des foules].

KMPG, 2019, *The Pulse of Fintech*

Landers, R. 2016. How FinTech Is Changing Business (and Bank Accounts). Available: <http://www.business.com/finance/how-fintech-ischanging-business-and-bank-accounts/>.

Lending Club. 2014. Lending Club Launches Business Loans. Journal of Engineering, 918.

Lieber, R. 2014. Send a Payment With Square Cash, the Service That's Free, for Now. The New York Times, Available: <http://www.nytimes.com/2014/02/22/your-money/square-cash-free-for-now-has-several-payment-perks.html>.

Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. The Review of Economics and Statistics, 73(1), 13–37. doi:10.2307/1924119
Markowitz, H. M. (1952). Portfolio selection. The Journal of Finance, 7(1), 77–91.

Looper, C. 2016. PayPal vs. Venmo vs. Square vs. Google: Who makes the best app for sending cash?. Digital Trends. Available: <http://www.digitaltrends.com/mobile/paypal-vs-google-wallet-vs-venmo-vs-square-cash/>.

Lumb, R. 2016. Fintech: If You Can't Beat Them, Join Them, Euromoney Institutional Investor.

Malik, P & Iyengar, R. 2015. Peer-to-Peer Loan Data Update: Comparing Lending Club and Prosper across Grades. Available: http://www.peeriq.com/wp-content/uploads/2015/09/Lending-Club-Prosper-Comparison-PeerIQ_20150902.pdf.

Maese, V. 2016. Cryptocurrency: A Primer. The Banking Law Journal, Vol. 133, Issue 8, 468.

Maurer, T. 2015. Level: Can A Budgeting App Change The Way We Bank?. Forbes.

Mcgurran, B. & Nykeil, T. 2016. SoFi Review: Refinancing and Borrowing Student Loans. NerdWallet. Available: <https://www.nerdwallet.com/blog/loans/student-loans/sofi-reviewstudent-loans/>.

Meola, A. 2016. Three small business alternative lenders join forces to change the industry. Business insider.

Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique (1987)

Mill, J. S. (1968). Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy. New York: Augustus M. Kelley. (Original work published 1844)

Miller, M. H. (1986). Behavioral rationality in finance: The case of dividends. The Journal of Business, 59(4), S451–S468.

Milne, A & Parboteeah, P. 2016. The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending. European Credit Research Institute. Available: <https://www.ceps.eu/system/files/ECRI%20RR17%20P2P%20Lending.pdf>.

Moisand, D. (2000, April). Effective financial planning in the presence of judgmental heuristics. *Journal of Financial Planning*, 13:4, 130-134.

Molvig, D. 2012. The Mobile Wallet. *Credit Union Magazine*, vol. 78, Issue 7, 32-36. Nath,

T. 2015. How LearnVest Works. Investopedia. Available: <http://www.investopedia.com/articles/personalfinance/021315/how-learnvest-works.asp>.

Mossin, J. (1966). Equilibrium in a capital asset market. *Econometrica*, 34(4), 768–783. doi:10.2307/1910098 [19]

Nofsinger, J. R. (2016). Psychology and Finance. In *The Psychology of Investing*, 9-18, Routledge.

N'da Paul Recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines : réussir sa thèse, son mémoire de master ou professionnel, et son article septembre 2015

Neuman, J. 2015. What is fintech? The story of broken banks, innovation, and the future of finance. *Dataconomy*.

Noonan, L. 2016. Big banks miss out on fintech investment opportunities. *FT.com*.

Parikh, P. (2011). *Value investing and behavioral finance*. New Delhi : Tata Mcgraw Hill.

Parker, G. 2016. Getting Used to the Mobile Wallet. *Business in Calgary*, Vol. 26, Issue 10, 34-40.

Pompian, M. (2011). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases* (2nd ed.). New Jersey: Wiley Finance Publications.

Pompian, M. M. (2006). *Behavioral finance and wealth management*. USA: John Wiley & Sons.

Pompian, Michael M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management*. John Wiley & Sons. USA

Prakash, P. 2016. Kabbage vs. OnDeck Capital vs. PayPal – Who Offers the Best Short-Term Loan for Small Businesses?. PwC, 2017, Redrawing the lines: FinTech's growing influence on Financial Services.

Richard J Thaler, (1999), 'Mental Accounting Matters' , Journal of Behavioural Decision making, 12, pp 183-206 [24] Ross, S.A. (1976). The arbitrage theory of capital asset pricing, Journal of Economic Theory, 13. 341-360.

Robo-advisors are gaining popularity with high-net-worth investors. 2016. Business Insider. Availa <http://www.businessinsider.com/robo-advisors-are-gaining-popularity-with-high-net-worth-investor-2016-8?r=US&IR=T&IR=T>.

Romānova, I. and Kudinska, M. (2016), "Banking and Fintech: A Challenge or Opportunity?", Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Vol. 98), Emerald Group Publishing Limited, pp.21-35.

Rometty, G. 2016. How Blockchain Will Change Your Life. Wall Street Journal. Online Edition, 1.

Scheibach, M. 2016. Blockchain and Banks. Bank News, Vol. 116, Issue9, 22.

Scott, G.F. 2014. Bitcoin. Rogers Publishing Limited Rogers Media Inc. Toronto.

Shin, L. 2015. Lending Startup Earnest Jumps into The Student Loan Refinancing Game. Forbes.

Shleifer, A. (2000). Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance (1st ed.). New York: Oxford University Press Inc. doi:10.1093/0198292279.001.0001

Skan, J., Dickerson, J., & Masood, S. 2015. The future of fintech and banking: Digitally disrupted or reimaged? Tech. rept. Accenture. Available: <http://www.accenture.com/us-en/Pages/insight-future-fintechbanking.aspx>.

Skinner, C. 2015. Shaping tomorrow - Are banks really unaware of the fintech challenge?. The Banker.

Smale, W. 2014. The man changing the world of remittances. BBC News.

Subash, R. (2012). Role of Behavioral Finance in Portfolio Investment Decisions: Evidence from India. Retrieved from the Charles University in Prague, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies web site: ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/20803

Taylor, K. 2013. 6 Top Crowdfunding Websites: Which One Is Right For Your Project? Forbes.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232. doi:10.1016/0010-0285(73)90033-9

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. doi:10.1126/science.185.4157.1124 PMID:17835457

Venkatesh. B. (2002), 'what is Loss Aversion?' *Business Line*, Sunday, December -01.

Williams, O. 2015. This is how a new crop of companies are trying to reinvent banking. *Business Insider*.

Site web:

http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/pdf/Fintech_Evolving_Landscape_2016.pdf.

https://web.archive.org/web/20170705164340/https://www.hks.harvard.edu/content/download/76976/1728463/version/1/file/RPP-2015_14_Sunstein.pdf

<http://www.cgap.org/sites/default/files/Brief-Fraud-in-Mobile-Financial-Services-April-2017.pdf>

<https://www.bnymellon.com/global-assets/pdf/our-thinking/innovationin-payments-the-future-is-fintech.pdf>.

<https://www.businessinsider.com/online-lending-is-making-fraud-easier-2016-10>

<https://www.jsbarefoot.com/s/Shiffman-Podcast.pdf>

<https://www.livescience.com/2849-study-credit-cards-spending.html>

<https://www.ncoa.org/economic-security/money-management/scams-security/top-10-scams-targeting-seniors/>

<https://www.verifi.com/kb/what-is-friendly-fraud/>

<http://www.independent.co.uk/money/hifx-international-moneytransfers/>

<http://www.investopedia.com/terms/f/fintech.asp>.

<http://www.forbes.com/sites/timmaurer/2015/05/22/level-can-abudgeting->

http://www.bankingexchange.com/images/Dev_SNL/122815_DigitalLen

<https://newsroom.accenture.com/industries/financial-services/growth-infintech->

[http://www.businessnewsdaily.com/8438-best-working-capitalloans.](http://www.businessnewsdaily.com/8438-best-working-capitalloans)

https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/180308-action-planfintech_en.pdf



Annexes

LES ANNEXES

Annexe 1 : Genre

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide homme	30	60,0	60,0	60,0
femme	20	40,0	40,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 2 : Age

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide 18-25 ans	3	6,0	6,0	6,0
26-35 ans	17	34,0	34,0	40,0
36-45	18	36,0	36,0	76,0
46ans et +	12	24,0	24,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 3 : Fonction

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide fonctionnaire	28	56,0	56,0	56,0
entrepreneur	8	16,0	16,0	72,0
independante	14	28,0	28,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 4 : Education

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Formation P	10	20,0	20,0	20,0
Baccalauréat	4	8,0	8,0	28,0
Licence	16	32,0	32,0	60,0
Master	10	20,0	20,0	80,0
une formation p G	7	14,0	14,0	94,0
Autre	3	6,0	6,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 5 : Revenu

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide 30000-60000	14	28,0	28,0	28,0
60000-100000	24	48,0	48,0	76,0
plus de 100000	12	24,0	24,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 6 : Les client de BDL

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide oui	35	70,0	70,0	70,0
nom	15	30,0	30,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 7 : Les Utilisations des cartes de la BDL

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide oui	34	68,0	68,0	68,0
nom	16	32,0	32,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 9 :la plateforme digit banque

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Oui	37	74,0	74,0	74,0
Nom	13	26,0	26,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 10 : les différents moyens de la plateforme digit Bank

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas bien	6	12,0	12,0	12,0
moyene	23	46,0	46,0	58,0
Bien	21	42,0	42,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 11 : le service e Banking de la banque BDL

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Oui	28	56,0	56,0	56,0
Nom	22	44,0	44,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 12 : Satisfaction du service

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Oui	38	76,0	76,0	76,0
Nom	12	24,0	24,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 13 : les prix Proposés pour les divers produits et service

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Chère	6	12,0	12,0	12,0
raisonnables	21	42,0	42,0	54,0
bon prix	19	38,0	38,0	92,0
Très bon pris	4	8,0	8,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 14 : rencontré des problèmes techniques avec les produits et services de la BDL

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide oui	22	44,0	44,0	44,0
nom	26	52,0	52,0	96,0
autre	2	4,0	4,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 15 : trouvez-vous la manipulation de la plateforme e Banking

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Facile	20	40,0	40,0	40,0
Normale	27	54,0	54,0	94,0
Difficile	3	6,0	6,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 16 : Quel support de paiement Fintech vous utilisez pour vos activité

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Application	20	40,0	40,0	40,0
terminale	10	20,0	20,0	60,0
ghichet	8	16,0	16,0	76,0
Site	12	24,0	24,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 17 : : L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de service

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas du tout d'accord	10	20,0	20,0	20,0
pas d'accord	10	20,0	20,0	40,0
Neutre	14	28,0	28,0	68,0
d'accors	11	22,0	22,0	90,0
tout à fait d'accord	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 18 : : Les services Fintech nevent améliorer l'effcience

Annexe 19 : Dans l'ensemble, les services Fintech me semble utiles

Annexe 20 : Il est facile d'utiliser les services Fintech.

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas du tou d'accord	1	2,0	2,0	2,0
pas d'accord	11	22,0	22,0	24,0
neutre	11	22,0	22,0	46,0
d'accors	15	30,0	30,0	76,0
tout à fait d'accord	12	24,0	24,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 21 : Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine..)de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide neutre	21	42,0	42,0	42,0
d'accors	11	22,0	22,0	64,0
tout à fait d'accord	18	36,0	36,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 22 : Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech (téléphone portable, Applications, WIFI, etc.)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Neutre	32	64,0	64,0	64,0
d'accors	12	24,0	24,0	88,0
tout à fait d'accord	6	12,0	12,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 23 : les services Fintech protègent mes informations personnelles.

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Neutre	20	40,0	40,0	40,0
D'accords	19	38,0	38,0	78,0
tout à fait d'accord	11	22,0	22,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 24 : On trouve sur le marché algérien du bons services et produits de fintech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Pas du tout d'accord	13	26,0	26,0	26,0
neutre	12	24,0	24,0	50,0
D'accords	10	20,0	20,0	70,0
tout à fait d'accord	15	30,0	30,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 25 : Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Pas du tout d'accord	4	8,0	8,0	8,0
pas d'accord	17	34,0	34,0	42,0
neutre	13	26,0	26,0	68,0
D'accords	9	18,0	18,0	86,0
tout à fait d'accord	7	14,0	14,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 26 : Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas du tou d'accord	20	40,0	40,0	40,0
pas d'accord	14	28,0	28,0	68,0
neutre	10	20,0	20,0	88,0
d'accors	1	2,0	2,0	90,0
tout à fait d'accord	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 27 : Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués

Annexe 28 : : Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des

Annexe 29 : Je crois que le gouvernement a présenté une loi favorable et réglementaire des services Fintech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas du tout d'accord	2	4,0	4,0	4,0
pas d'accord	6	12,0	12,0	16,0
Neutre	17	34,0	34,0	50,0
d'accors	14	28,0	28,0	78,0
tout à fait d'accord	11	22,0	22,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 30 : : Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunications d'infrastructure, qui joue un rôle positif dans la promotion des services Fintech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas d'accord	26	52,0	52,0	52,0
Neutre	3	6,0	6,0	58,0
d'accors	15	30,0	30,0	88,0
tout à fait d'accord	6	12,0	12,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 31 : : Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas du tout d'accord	2	4,0	4,0	4,0
pas d'accord	4	8,0	8,0	12,0
neutre	12	24,0	24,0	36,0
d'accors	32	64,0	64,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 32 : Je suis intéressé par les services Fintech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas d'accord	6	12,0	12,0	12,0
neutre	25	50,0	50,0	62,0
d'accors	14	28,0	28,0	90,0
tout à fait d'accord	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 33 : Si j'ai utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide pas d'accord	4	8,0	8,0	8,0
Neutre	25	50,0	50,0	58,0
D'accords	14	28,0	28,0	86,0
tout à fait d'accord	7	14,0	14,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 34 : Je souhaite bientôt utiliser les services de Fintech

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide neutre	14	28,0	28,0	28,0
D'accords	25	50,0	50,0	78,0
tout à fait d'accord	11	22,0	22,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Annexe 35 : Je recommanderai les services Fintech à mes amis

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide neutre	9	18,0	18,0	18,0
d'accors	30	60,0	60,0	78,0
tout à fait d'accord	11	22,0	22,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Le comportement financier et les Pratiques Fintech en Algérie cas : Client BDL

Dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de master de recherche en Economie numérique de IESGEN, Nous vous invitons à répondre au questionnaire ci-dessous qui porte sur la thématique des pratiques de fintech en Algérie et de contribuer à la réussite de notre humble travail.

Nous serons très reconnaissants si vous nous accordez quelques instants de votre précieux temps.

***Obligatoire**

1. Adresse e-mail *

2. Genre *

Une seule réponse possible.

Homme

Femme

3. Age*Inferieur à 18 ans18-25 ans26-35 ans36-45 ans46 ans et + *

Une seule réponse possible.

Inferieur à 18 ans

18-25 ans

26-35 ans

36-45 ans

46 ans et +

4. Statut Fonctionnel *

Une seule réponse possible.

- Étudiant
- Fonctionnaire / employé
- Entrepreneur / chef d'entreprise
- Travailleur indépendant /artisan
- Autres

5. Éducation *

Une seule réponse possible.

- Formation professionnelle
- Baccalauréat
- Licence
- Master
- Une formation de post graduation
- Autre

6. Revenu

Une seule réponse possible.

- Moins de 30000 DA
- 30000 DA - 60000DA
- 60000 DA - 100000 DA
- Plus de 100000 DA

7. Est-ce que vous êtes un client de la Banque BDL ? *

Une seule réponse possible.

Oui

Non

8. Est-ce que vous utilisez la carte bancaire de la BDL ? *

Une seule réponse possible.

Oui

Non

9. Quelle type de carte utilisez-vous ? *

Une seule réponse possible.

Mastercard

Carte visa

Carte inter-Bancaire

Carte Corporate

10. Quelle-est l'avantage de votre carte ? *

11. Connaissez-vous la plateforme digit banque ? *

Une seule réponse possible.

Oui

Non

12. Comment trouvez-vous les différents moyens mis à votre disposition au niveau de la plateforme digit Bank ? *

Une seule réponse possible.

- Mauvais
- Pas bien
- Moyenn
- e Bien

13. . Avez-vous le service e Banking de la banque ? *

Une seule réponse possible.

- Oui
- Non
- Autre : _____

14. Êtes-vous satisfait du service ? *

Une seule réponse possible.

- Oui
- Non
- Autre : _____

15. Comment jugez les prix Proposés pour les divers produits et service? *

Une seule réponse possible.

- Très chère
- Chère
- Raisonables
- Bons prix
- Très bons prix

16. Avez-vous rencontré des problèmes techniques avec les produits et services de la BDL ? *

Une seule réponse possible.

- Oui
- Non
- Autre : _____

17. Comment trouvez-vous la manipulation de la plateforme e Banking? *

Une seule réponse possible.

- Facile
- Normal
- Difficile

18. Selon vous, qu'est-ce que le fintech ? *

19. Quel support de paiement Fintech vous utilisez pour vos activité (achat, travail, ...) ? *

Une seule réponse possible.

- Applications mobile
- Terminal de paiement électronique
- Guichet automatique de paiement et de retrait d'argent
- Site web du e-commerce
- Autre : _____

20. L'utilisation de la Fintech en Algérie peut répondre à mes besoins de service. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

21. Les services Fintech peuvent améliorer l'efficacité des services et produits *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

22. Dans l'ensemble, les services Fintech me semblent utiles. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

23. Il est facile d'utiliser les services Fintech. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

24. Je pense que l'interface des supports (application mobile, site web, machine.)de fonctionnement de Fintech est conviviale et compréhensible.

Une seule réponse possible.

1	2	3	4	5		
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

25. Il est facile de disposer du matériel pour utiliser les services Fintech (téléphone portable, Applications, WIFI, etc.) *

Une seule réponse possible.

1	2	3	4	5		
Pas du tout D'accod	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

26. Je crois que les services Fintech protègent mes informations personnelles. *

Une seule réponse possible.

1	2	3	4	5		
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

27. On trouve sur le marché algérien des bons services et produits de fintech *

Une seule réponse possible.

1	2	3	4	5		
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

28. Je crois que l'argent est facile à voler en utilisant les services de FinTech *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

29. Je crois que la vie privée sera divulguée en utilisant les services de Fintech *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

30. Dans l'ensemble, je pense que les services Fintech sont risqués. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

31. Je crois que le gouvernement soutient et améliore l'utilisation des Services Fintech. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

32. Je crois que le gouvernement a présenté une loi favorable et réglementaire des services Fintech. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

33. Je pense que le gouvernement est actif dans la mise en place de toutes sortes d'infrastructures telles que le réseau de télécommunications d'infrastructure, qui jouent un rôle positif dans la promotion des services Fintech. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

34. Je pense que l'utilisation des services Fintech est une bonne idée. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

35. Je suis intéressé par les services Fintech. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

36. J'ai déjà utilisé des services Fintech, je suis prêt à continuer à les utiliser*

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

37 . Je souhaite bientôt utiliser les services de Fintech. *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

38 Je recommanderai les services Fintech à mes amis *

Une seule réponse possible.

	1	2	3	4	5	
Pas du tout D'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait D'accord

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

Table des matières

Introduction.....	2
Chapitre 1 : FINTECH.....	4
Section 1 : Généralités sur les Fintech	5
1. Définitions des Fintech.....	5
2. Types de Fintech.....	9
3. L'évolution des Fintech	9
4. Les Fintech changent le monde financier Les prêts	12
4.1. Le prêt.....	12
4.2. Prêt de pair à pair(P2P)	13
4.3. Approbations et financements plus rapides.....	14
4.4 L'utilisation de données massives.....	16
4.5. Paiement.....	16
4.6. Blockchain.....	18
4.7. Cryptocurrency.....	19
4.8. Investissement et épargne.....	20
5. Écosystèmes Fintech.....	22
6. Les risques de la Fintech.....	23
Section 2 : Contexte et tendances de la Fintech.....	25

1. Fintech en Algérie	25
2. Investissement mondial dans les Fintech	28
Chapitre 2 : Le comportement financier	36
Section 1 : Cadre conceptuel de comportement financier	36
1. Définition de comportement financier	36
2. Evolution de le comportement financier	37
2.1. Approche standard de la finance.....	37
2.2. L'approche de comportement financier	39
3. Biais comportementaux.....	42
3.1. Signification des biais comportementaux.....	42
3.2. Principaux préjugés individuels.....	43
3.2.1. Biais représentativité.....	44
3.2.2 Biais du troupeau	44
3.2.3. Biais D'ancrage	45
3.2.4. Biais de dissonance cognitive	46
3.2.5. Le biais d'aversion au regret	46
4. Importance de comportement financier	48
Section 2 : Thèmes du comportement financier et applications professionnel.....	50
1. Thèmes de comportement financier	50
1.1 Sur confiance.....	50

1.2 Dissonance cognitive financière.....	52
1.3 Théorie du Regret.....	53
1.4 Théorie des perspectives.....	53
2. Applications pratiques du comportement financier dans l'investissement professionnel.....	56
2.1. Traiter l'aversion aux pertes.....	56
2.2. Surmonter la paralysie de l'investisseur.....	58
2.3. Traiter la comptabilité mentale.....	58
2.4. Lutter contre les biais et l'heuristique dans le comportement d'épargne- retraite.....	59
Chapitre03 : Partie empirique.....	64
INTRODUCTION.....	64
Section 1 : Conception et méthodologie de la recherche.....	64
1. La méthodologie et la méthode utilisée.....	64
2. Le questionnaire.....	65
2.1. La structure du questionnaire.....	65
2.2. Le contenu du questionnaire.....	65
2.3. Types de questions.....	65
2.4. Administration du questionnaire.....	66
2.5. Le choix de l'outil informatique.....	67
2.6. Codage des questionnaires.....	67

3 La saisie des données.....	67
3.1 Outils d'analyse des données empiriques.....	68
3.2 Test du khi-deux.....	69
Section 02 : présentation de l'entreprise «BDL ».....	70
1 Historique de la "BDL"	70
. La position de la « BDL » sur la place bancaire.....	71
2 Mission de la BDL	71
3 Présentation de la direction monétique de la banque digital « DMBD »	71
4 Organigramme de la direction monétique est la banque digital « DMBD»	72
5 Les types des Cartes de la banque BDL.....	72
5.1 Carte visa	72
5.2 Carte Mastercard	73
5.3 Carte Interbancaire	73
5.4 Carte CORPORATE	74
Section 02 : Analyse descriptive.....	75
Section 3 : Test des hypothèses de recherche	111
Conclusion générale.....	115