

Louvain School of Management

Littératie financière, traits de personnalité et leur influence sur les décisions d'investissement

Auteur : Iphigenia Rozakis
Promoteur : Rudy De Winne

Année académique 2023-2024
Master 120 en Sciences de Gestion

RÉSUMÉ

Cette étude établit un lien entre la littératie financière, les traits de personnalité et les décisions d'investissement. La méthodologie utilisée est une étude quantitative menée en Belgique. Le questionnaire comprend trois concepts clés : la littératie financière selon les « Big Five » de Lusardi et Mitchell (2011a), les traits de personnalité selon le modèle « EACNO » du « BFI-10 » de Rammstedt et John (2005, 2007) et l'échelle d'auto-efficacité financière de Lown (2011) utilisée comme variable médiatrice.

Plusieurs hypothèses ont été formulées, notamment l'influence des variables socio-démographiques sur la littératie financière. La corrélation entre la littératie financière, la propension à investir et le choix d'instruments financiers plus complexes, ainsi que l'impact des traits de personnalité sur la littératie financière et les décisions d'investissement suggérant que des niveaux élevés de névrosisme (N) sont liés à une littératie financière inférieure. Néanmoins, aucun lien significatif n'a été trouvé entre les traits de personnalité et la décision d'investir ou non.

L'originalité du travail réside dans la combinaison des variables psychologiques pour prédire les décisions d'investissement et les choix des instruments financiers, offrant un éclairage sur le profil des investisseurs individuels en Belgique.

L'étude reconnaît ses limites et recommande notamment des enquêtes multilingues pour de futures études afin d'augmenter la représentativité en Belgique. Les limites de l'étude offrent des perspectives pour des recherches plus approfondies sur l'interaction entre la personnalité, la littératie financière et les décisions d'investissement.

REMERCIEMENTS

Alors que j'écris les dernières lignes de ce mémoire, c'est avec une certaine nostalgie que je me remémore ces trois dernières années académiques, marquées des changements tant sur le plan professionnel que personnel. Malgré les difficultés rencontrées tout au long de ce cursus en horaire décalé, je suis éternellement reconnaissante pour les rencontres que j'y ai faites. Je tiens tout particulièrement à remercier Alexandra, Arnaud, Marvin, Sylvain et Tiziano pour leur amitié et leur soutien tout au long de ce master.

Je remercie également mon promoteur, Mr. De Winne pour m'avoir introduit à la finance comportementale et à l'économétrie, ainsi que pour son aide précieuse à recadrer mes idées tout au long de l'écriture de ce mémoire.

Pour terminer, je remercie infiniment mon époux et ma famille pour leur soutien quotidien, ainsi que mon papa à qui je dédie mon mémoire.

Table des matières

RÉSUMÉ	I
REMERCIEMENTS	II
1. INTRODUCTION	1
2. PRÉSENTATION DU SUJET	2
2.1 INTRODUCTION A LA FINANCE COMPORTEMENTALE	2
2.2 LIEN AVEC LA LITTÉRATIE FINANCIERE	2
2.3 PROBLEMATIQUE ET OBJECTIF DE LA RECHERCHE	2
3. REVUE DE LA LITTÉRATURE	4
3.1 THEORIE DES TRAITS DE PERSONNALITE	4
3.1.1 <i>Développement historique des cinq facteurs de la personnalité</i>	4
3.1.2 <i>Pertinence du modèle en finance comportementale</i>	5
3.2 THEORIE DE LA LITTÉRATIE FINANCIERE	6
3.2.1 <i>Enjeux économiques et sociaux</i>	6
3.2.2 <i>Évaluation de la littératie financière</i>	7
3.2.3 <i>Performance de la littératie financière à travers le monde</i>	8
3.2.4 <i>Performance de la littératie financière en Belgique</i>	9
3.2.5 <i>La littératie financière dans la pédagogie</i>	9
3.3 THEORIE DE L'AUTO-EFFICACITE FINANCIERE (FSES)	10
4. HYPOTHÈSES	12
4.1 HYPOTHESE SUR LA LITTÉRATIE FINANCIERE	12
4.2 HYPOTHESES SUR LA LITTÉRATIE FINANCIERE ET LES DECISIONS D'INVESTISSEMENT	12
4.3 HYPOTHESES SUR LES TRAITS DE PERSONNALITE	12
5. MÉTHODOLOGIE	14
5.1 DESIGN DU QUESTIONNAIRE	14
5.1.1 <i>Les traits de personnalité (BFI-10)</i>	14
5.1.2 <i>L'Échelle d'Auto-Efficacité Financière (Financial Self-Efficacy Scale - FSES)</i>	15
5.1.3 <i>La littératie financière (Big Five)</i>	16
5.1.4 <i>Les décisions d'investissement</i>	18
5.1.5 <i>Les variables socio-démographique</i>	18
5.2 L'ÉCHANTILLON	19
6. MODÈLES STATISTIQUES ET ANALYSES DES DONNÉES	20
6.1 LE NIVEAU DE LITTÉRATIE FINANCIERE	20
6.1.1 <i>Description du modèle statistique</i>	20
6.1.2 <i>Analyse des résultats</i>	20
6.2 LE NIVEAU DE LITTÉRATIE FINANCIERE ET LES VARIABLES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES	22
6.2.1 <i>Description du modèle statistique</i>	22
6.2.2 <i>Analyse des résultats</i>	22
6.3 LE NIVEAU DE LITTÉRATIE FINANCIERE ET LA DECISION D'INVESTIR	23
6.3.1 <i>Description du modèle statistique</i>	23
6.3.2 <i>Analyse des résultats</i>	23
6.4 LE NIVEAU DE LITTÉRATIE FINANCIERE ET LES CHOIX D'INSTRUMENTS FINANCIERS	24
6.4.1 <i>Description du modèle statistique</i>	24
6.4.2 <i>Analyse des résultats</i>	25
6.5 LES TRAITS DE PERSONNALITE ET LA DECISION D'INVESTIR	26
6.5.1 <i>Description du modèle statistique</i>	26
6.5.2 <i>Analyse des résultats</i>	27
6.6 LES TRAITS DE PERSONNALITE ET LA LITTÉRATIE FINANCIERE	27
6.6.1 <i>Description du modèle statistique</i>	27
6.6.2 <i>Analyse des résultats</i>	29

LES TRAITS DE PERSONNALITE ET LES DECISIONS D'INVESTISSEMENT.....	30
6.6.3 <i>Description du modèle statistique</i>	30
6.6.4 <i>Analyse des résultats</i>	31
7. DISCUSSION DES RÉSULTATS	32
7.1 HYPOTHESE SUR LA LITTERATIE FINANCIERE.....	32
7.2 HYPOTHESES SUR LA LITTERATIE FINANCIERE ET LES DECISIONS D'INVESTISSEMENT	32
7.3 HYPOTHESES SUR LES TRAITS DE PERSONNALITE	33
8. LIMITES DANS LA RECHERCHE ET DIRECTIONS FUTURES	35
9. CONCLUSION	36
BIBLIOGRAPHIE	37
ANNEXES	41

LISTE DES ANNEXES

FIGURE 1 : DIFFERENCES DE LITTERATIE FINANCIERE PAR GENRE	41
FIGURE 2 : SCORES DE LITTERATIE FINANCIERE DANS LE MONDE : POURCENTAGE DE PERSONNES AYANT REPONDU CORRECTEMENT AUX TROIS QUESTIONS DU BIG THREE, OU PAS DE BONNES REPONSES	41
FIGURE 3 : LE PALMARES DE LA LITTERATIE FINANCIERE	42
TABEAU 1 : DISTRIBUTION DES REPONSES AUX QUESTIONS DE LITTERATIE FINANCIERE BIG FIVE	43
TABEAU 2 : PROBABILITE CONJOINTE D'AVOIR REPONDU CORRECTEMENT AUX QUESTIONS DU BIG THREE.....	43
TABEAU 3 : PROBABILITE CONJOINTE D'AVOIR REPONDU CORRECTEMENT AUX QUESTIONS DU BIG FIVE	43
TABEAU 4 : MOYENNE DU NOMBRE DE REPONSES CORRECTES AUX 5 QUESTIONS DU BIG FIVE PAR RAPPORT AUX VARIABLES SOCIO- DEMOGRAPHIQUES.....	44
TABEAU 5 : L'EFFET DES VARIABLES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES SUR LE NIVEAU DE LITTERATIE FINANCIERE	45
TABEAU 6 : DISTRIBUTION DES CHOIX D'INSTRUMENTS FINANCIERS PAR NIVEAU DE LITTERATIE FINANCIERE.....	46
TABEAU 7 : RELATION ENTRE LE NIVEAU DE LITTERATIE FINANCIERE ET LA PROBABILITE DE CHOISIR PLUS D'UN INSTRUMENT FINANCIER	46
TABEAU 8 : RELATION ENTRE LE NIVEAU DE LITTERATIE FINANCIERE ET LA PROBABILITE DE CHOISIR DES INSTRUMENTS FINANCIERS PLUS COMPLEXES	47
TABEAU 9 : LA CORRELATION ENTRE LES TRAITS DE PERSONNALITE SUR LA DECISION D'INVESTIR	47
TABEAU 10 : L'INFLUENCE DES TRAITS DE PERSONNALITE SUR LA DECISION D'INVESTIR.....	47
TABEAU 11 : L'IMPACT DES TRAITS DE PERSONNALITES (NOTE E,A,C,N,O) SUR LE NIVEAU DE LITTERATIE FINANCIERE	48
TABEAU 12 : ANALYSE DE MEDIATION DES TRAITS DE PERSONNALITE (NOTE E, A, C, N, O) PAR LE BIAIS DE L'AUTO-EFFICACITE FINANCIERE	49
TABEAU 13 : ANALYSE DES PREFERENCES D'INVESTISSEMENT EN FONCTION DES TRAITS DE PERSONNALITE	50
TABEAU 14 : ANALYSE DE LA VARIANCE (ANOVA).....	51

1. INTRODUCTION

Dans un paysage financier de plus en plus complexe, la littératie financière, c'est-à-dire « la combinaison de sensibilisation, de connaissances, de compétences, d'attitude et de comportement nécessaires pour prendre des décisions financières judicieuses et, en fin de compte, atteindre un bien-être financier individuel » (OECD INFE, 2011) devient primordiale. Nous sommes confrontés tous les jours à des concepts financiers et à des décisions financières qu'il s'agisse de gérer son budget, d'investir, de planifier pour l'avenir, d'épargner ou de consommer.

L'objectif de ce mémoire est d'évaluer dans un premier temps, le niveau de littératie financière en Belgique et ensuite, de se pencher sur les liens qui façonnent les décisions d'investissement des individus, tels que l'influence des traits de personnalité et la littératie financière. Dans cette démarche scientifique, je commencerai par approfondir le sujet et j'aborderai ensuite la revue de la littérature relative à ce mémoire. Ensuite, j'établirai des hypothèses et exposerai l'approche méthodologique adoptée, basée sur une étude quantitative menée au moyen d'un questionnaire distribué en Belgique. Je présenterai alors les modèles statistiques utilisés pour l'analyse des données et les résultats obtenus. Les hypothèses seront ensuite confirmées ou infirmées, et une comparaison sera faite avec les études existantes dans ce domaine. Je conclurai en évoquant les limites de ma recherche et en proposant des pistes pour des études futures.

En dévoilant les liens complexes entre les traits de personnalité, la littératie financière et la manière dont les individus abordent leurs décisions financières, j'espère mettre en lumière certaines dynamiques. Ce mémoire aspire à enrichir la compréhension des pratiques d'investissement et à fournir des recommandations utiles pour les investisseurs, les éducateurs financiers et les conseillers en investissement.

2. PRÉSENTATION DU SUJET

2.1 Introduction à la finance comportementale

La finance traditionnelle est fondée sur le concept de l'« *homo economicus* », défini comme un « agent très intelligent, capable de produire des prévisions à très long terme, de calculer des niveaux de satisfaction grâce à des fonctions mathématiques et d'effectuer des choix rationnels sans être influencé par ses émotions » (Thaler et Sunstein, 2009). Hors, les « *homo sapiens* » que nous sommes ne ressemblent pas à cet « *homo economicus* » (De Winne et D'Hondt, 2017).

De manière générale, les décisions financières peuvent être influencées par une multitude de facteurs tels que des erreurs systémiques, des biais dus à des facteurs psychologiques ou émotionnels (Tversky et Kahneman, 1974). En réalité, les investisseurs ont tendance à prendre des décisions irrationnelles (Tversky et Kahneman, 1974). C'est là qu'intervient la finance comportementale qui est un « domaine de recherche interdisciplinaire, qui vise à mieux intégrer des concepts et résultats issus de la psychologie, voire de la sociologie ou l'anthropologie » (De Winne et D'Hondt, 2017).

2.2 Lien avec la littératie financière

La finance comportementale et la littératie financière, bien qu'ayant des objectifs distincts, se complètent dans l'analyse des décisions financières. Tandis que la finance comportementale explore les biais cognitifs, la littératie financière se concentre sur la compréhension des concepts financiers fondamentaux.

2.3 Problématique et objectif de la recherche

Il existe une littérature croissante qui explore comment les caractéristiques personnelles influencent le comportement d'investissement. Cependant, une question dominante est la mesure dans laquelle les caractéristiques personnelles des individus influencent leurs intentions en matière d'investissement. Si les intentions d'investissement des individus sont perceptibles, alors les éducateurs et les conseillers financiers voudront savoir si ces intentions sont amendables (Mayfield et al., 2008). Cette recherche vise à explorer le lien entre la littératie financière et les traits de personnalité, et comment ces facteurs influencent les décisions financières.

Dans un premier temps, pour avoir un aperçu global de la situation en Belgique, l'étude évaluera le niveau de littératie financière des résidents Belges en prenant en compte l'influence des

facteurs socio-démographiques tels que le genre, l'âge, le niveau d'éducation et le statut professionnel. De plus, elle s'intéressera à la façon dont un niveau plus élevé d'éducation financière peut favoriser la diversification des investissements, tandis qu'un niveau plus faible peut dissuader l'investissement. Il est également intéressant d'étudier l'impact de la littératie financière sur les comportements d'investissement et d'examiner comment la compréhension et la connaissance des concepts financiers influencent les choix d'investissement des individus.

3. REVUE DE LA LITTÉRATURE

3.1 Théorie des traits de personnalité

Le premier aspect de mon étude se concentre sur l'exploration des traits de personnalité individuels et sur la pertinence de leur utilisation en finance comportementale.

3.1.1 Développement historique des cinq facteurs de la personnalité

Dans l'histoire du développement des cinq facteurs des traits de personnalité, connus sous le nom de « *Big Five* », deux théories principales se distinguent. D'une part, les recherches lexicales basées sur les adjectifs de Goldberg (1990) qui mettent l'accent sur la description des traits de personnalité par des mots-clés spécifiques. D'autre part, les recherches de Costa et McCrae (1985), qui se concentrent sur l'utilisation de questionnaires détaillés. C'est dans ce contexte que, dans les années 1980, Costa et McCrae développent le « NEO Personality Inventory » intégrant initialement trois dimensions de la personnalité : Névrosisme, Extraversion et Ouverture d'Esprit (NEO). Quelques années plus tard, ils ont enrichi leur modèle avec deux facteurs supplémentaires pour mesurer l'Agréabilité et la Conscience (1992). Dans la nomenclature de Costa et McCrae, chaque domaine se compose de six facettes, chacune définie par des conduites ou dispositions variées, décrites par huit items, formant des concepts de haut niveau d'abstraction, qui ne sont pas toujours intuitivement faciles à se représenter. Les cinq facteurs des traits de personnalité peuvent être décrits tels que (Costa et McCrae, 1992 et Salgado, 1997) :

- Extraversion (E) : l'affirmation de soi, la sociabilité, la conversation, l'optimisme/être optimiste et énergique
- Agréabilité (A) : l'altruisme, la chaleur personnelle, la sympathie envers les autres, la serviabilité et la coopération
- Conscience (C) : l'intention, la volonté forte, la détermination, l'organisation, la fiabilité et la ponctualité
- Névrosisme (N) : la tension, le mauvais humeur, l'anxiété et l'insécurité
- Ouverture (O) : une imagination active, une sensibilité esthétique, une préférence pour la variété, la curiosité intellectuelle et le large intérêt culturel

Pour répondre au besoin d'un instrument court mesurant les prototypes des cinq facteurs, John, Donahue et Kentle ont développé en 1991 le « *Big Five Inventory* » (BFI) à 44 items (dans la version anglophone et 45 items dans la version française). C'est le modèle le plus largement

utilisé et adopté (Gosling, 2003). John et al. (1991) attribuent une lettre à chaque trait ainsi qu'une série de termes explicatifs de la définition telle que « EACNO » représente l'ordre d'importance des facteurs découlant des analyses factorielles.

- E (Extraversion, Énergie, Enthousiasme) ;
- A (Agréabilité, Altruisme, Affection) ;
- C (Conscience, Contrôle, Contrainte) ;
- N (Émotions Négatives, Névrosisme, Nervosité) ;
- O (Ouverture, Originalité, Ouverture D'esprit)

Rammstedt et John (2005, 2007) ont développé une forme courte en 10 items du Big Five Inventory (BFI-10) pour mettre à disposition des chercheurs un instrument bref permettant une évaluation fiable de la personnalité selon le modèle des cinq facteurs et permettant la comparaison des résultats entre les pays.

3.1.2 Pertinence du modèle en finance comportementale

Les économistes considèrent de plus en plus l'aspect de la personnalité comme pertinent dans le cadre de recherches économiques (Borghans, 2008). Entre autres, Mayfield, Perdue et Wooten (2008) ont examinés les antécédents psychologiques des intentions d'investissement à court et à long terme en se focalisant sur la taxonomie des traits de personnalité Big Five. Leur recherche a démontré que les individus qui sont plus extravertis ont l'intention d'investir à court terme, tandis que ceux qui sont plus névrosés et/ou averse au risque évite cette activité. Les personnes qui sont plus ouvertes à l'expérience sont enclines à s'engager dans l'investissement à long terme. Cependant, l'ouverture ne prédit pas l'investissement à court terme.

Brown et Taylor (2014) ont également étudié la relation entre les cinq facteurs de personnalité et la prise de décision financière. Donnelly, Iyer and Howell (2012) ont à leur tour démontré que le facteur « conscience » était le meilleur moyen de prédire le bien-être financier basé sur des données américaines. Dans une même approche, Xu et al. (2015) ont démontré que la conscience était négativement corrélée à la détresse financière des jeunes adultes et que le névrosisme l'était positivement. Dans une étude menée au Moyen-Orient dans le but d'illustrer comment les investisseurs laissent leurs personnalité et leur auto-efficacité financière dominer leurs décisions d'investissement, Husnain et al. (2019) confirment une relation positive entre le névrosisme, la conscience et les investissements de long terme ainsi que l'effet médiateur de l'auto-efficacité financière sur ces traits de personnalités.

3.2 Théorie de la littératie financière

La littératie financière (*financial literacy*) est « la capacité des gens à traiter l'information économique et à prendre des décisions éclairées en matière de planification financière, d'accumulation de richesse, de pensions et de dette » (Lusardi et Mitchell, 2014). La définition proposée par Lusardi et Mitchell, qui sont les grandes ambassadrices de ce domaine d'étude, considère la littératie financière non seulement comme une compréhension des termes et des concepts financiers de base mais aussi comme la capacité à utiliser cette connaissance pour gérer efficacement ses finances personnelles et prendre des décisions d'investissement qui favorisent le bien-être économique à long terme.

3.2.1 Enjeux économiques et sociaux

Lusardi (2019) souligne l'importance de la littératie financière pour la gestion quotidienne des finances personnelles, la planification de la retraite et la compréhension des risques financiers. En outre, une faible littératie financière est associée à une accumulation d'épargne insuffisante, à un endettement élevé et à une sous-utilisation des marchés financiers. Dès lors, les économies auraient tout à gagner à investir dans la culture économique (Arrondel, 2021). Selon l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE, 2020), la littératie financière aide les individus à gérer leur argent, investir dans les marchés financiers en fonction de leurs besoins et planifier l'avenir. L'éducation financière protège également les individus du surendettement, de la prise de risque excessive, de la fraude ou des cyber-risques.

Aux Etats-Unis, 30% à 40% des inégalités de patrimoine près de la retraite peuvent être expliquées par la littératie financière (Lusardi et Mitchell, 2017). Phelps (2017) calcule quant à lui que l'illettrisme financier des Français coûterait au pays un point de PIB par an et que la culture économique et financière générerait de la croissance. Au Royaume-Uni, une étude menée par Disney et Gathergood (2012) a révélé que la littératie financière est fortement corrélée à la santé financière des ménages, avec des niveaux inférieurs de littératie financière associés à des problèmes de surendettement.

Les économistes attribuent de nombreuses qualités à la culture économique et financière telles que la construction d'une « *démocratie financière* » qui permettrait d'éviter une nouvelle crise (Shiller, 2008). Certains auteurs ont exploré la relation entre la littératie financière et les performances d'investissements et ils en ont conclu que les plus instruits financièrement font

mieux (van Rooij et al. 2011; Korniotis and Kumar 2011; Clark et al. 2017; Deuflhard et al. 2019).

Au sein de l'Union Européenne, le plan d'action de l'Union des Marchés de Capitaux (CMU) de 2020 reconnaît l'importance de l'éducation financière. Ce plan souligne, entre autres, la nécessité d'une CMU solide et complète pour soutenir la reprise économique après la crise du COVID-19. L'un des objectifs clés du plan d'action CMU est de rendre les marchés de capitaux de l'Union Européenne plus accessibles pour les individus souhaitant épargner et investir à long terme. Malgré un taux d'épargne individuelle élevé en Europe, la participation des investisseurs de détail dans les marchés des capitaux est faible comparée à d'autres économies. Cette situation limite les investissements à long terme nécessaires aux entreprises de l'Union Européenne et à l'économie dans son ensemble, et ne profite pas aux particuliers dont l'épargne génère des taux d'intérêt réels faibles ou négatifs. De plus, il y a une nécessité de renforcer la confiance des investisseurs dans les marchés de capitaux et stimuler leur participation pour répondre aux besoins de retraite et pour une allocation efficace des capitaux.

De manière générale, la recherche sur la littératie financière a mis en évidence son rôle crucial dans la sécurisation de la stabilité financière personnelle et, par extension, de la santé économique globale.

3.2.2 Évaluation de la littératie financière

Pour évaluer la littératie financière, une mesure a été créée par Lusardi et Mitchell en 2004 dans le cadre d'une étude pour le Health and Retirement Study (HRS). Les questions ont été conçues pour être simples, pertinentes, brèves et capables de différencier les différents niveaux de connaissance financière pour permettre une comparaison entre les personnes. Ces questions sont désormais connues sous le nom des « *Big Three* » car elles abordent des concepts financiers essentiels que les individus doivent comprendre pour prendre des décisions financières saines. Pour répondre aux questions, il n'est pas nécessaire de réaliser des calculs complexes, car l'objectif n'est pas d'évaluer les compétences en mathématiques (Lusardi et Mitchell 2011a, b, c). Au cours des dernières années, cet instrument a démontré son efficacité en tant qu'outil de mesure pertinent pour évaluer les concepts financiers fondamentaux. Le questionnaire a été utilisé dans plus de 40 études en dehors des États-Unis et dans 140 pays, ce qui permet une comparaison des résultats à l'échelle internationale (Lusardi et Mitchell, 2023).

Pour compléter le Big Three, deux questions supplémentaires ont été ajoutées. Celles-ci permettent d'évaluer de manière plus approfondie la littératie financière, en allant au-delà des principes de base. Cet outil est connu sous le nom de « *Big Five* » (Lusardi et Mitchell, 2011a).

3.2.3 Performance de la littératie financière à travers le monde

A l'échelle mondiale, on aperçoit que peu de personnes savent répondre aux questions d'éducation financière. Selon les dernières données datant de l'étude sur les finances des consommateurs (*Survey of Consumer Finances*) de 2019, la littératie financière est remarquablement basse aux Etats-Unis avec uniquement 43% des Américains répondant correctement aux trois questions du Big Three. Il y a également des différences de genres avec uniquement 29% des femmes répondant correctement aux trois questions versus 48% pour les hommes (figure 1) (Lusardi et Mitchell, 2023).

Selon les données internationales datant de 2011 (figure 2), l'analphabétisme financier est présent même dans les pays avec des marchés financiers bien développés, dans des pays à haut revenus comme l'Italie et le Japon et dans des pays avec un bon système d'éducation comme la Suède (Lusardi et Mitchell, 2023). En Allemagne, Bucher-Koenen et Lusardi (2011) ont découvert que la littératie financière est particulièrement faible parmi certaines catégories de population, telles que les femmes et les personnes moins éduquées. Dans les pays en développement, la littératie financière a tendance à décliner avec l'âge au lieu d'augmenter (Klapper et Lusardi, 2020).

Selon Lusardi (2019), les résultats du projet Flat World, basés sur des données collectées entre 2009 et 2014, montrent que l'Allemagne occupe la première place avec un score de 53,2 % d'individus allemands ayant répondu correctement aux trois questions du Big Three. La France et les Pays-Bas affichent des scores respectifs de 30,9 % et 44,8 % (figure 3).

L'étude « Flash Eurobarometer 525 - Monitoring the level of financial literacy in the EU » menée par « Ipsos Affaires Publiques Européennes » et demandée par la « Commission européenne, Direction générale de la stabilité financière, des services financiers et de l'Union des marchés des capitaux et coordonné par la direction générale de la communication » a été publiée en 2023. Les conclusions de l'étude concernant le niveau de littératie financière dans l'Union Européenne indique que 26% des répondants ont un niveau de littératie élevé (4 ou 5 réponses correctes) et 24% ont un faible score (1 ou 0 réponses correctes). La proportion des répondants avec un score élevé en matière de connaissance financière est aux Pays-Bas (43%)

et au Danemark (40%). La proportion des répondants avec un score faible est la plus élevée en Grèce (29%) et au Portugal (28%) (Ipsos European Public Affairs, 2023).

3.2.4 Performance de la littératie financière en Belgique

En Belgique, il n'y a pas encore eu d'études réalisées sur base du questionnaire de Lusardi et Mitchell qui permettrait de comparer le pays à l'échelle internationale. Cependant, dans le dernier rapport de Flash Eurobarometer 525 de 2023, les questions de littératie financière étaient largement inspirées des Big Five. Les répondants en Belgique détiennent un score élevé de connaissances financières de 30% (4 ou 5 réponses correctes), un score moyen de 44% (2 ou 3) et un score faible de 26% (1 ou 0 réponses correctes) contre 26%, 50% et 24% à l'échelle de l'Union Européenne (Ipsos European Public Affairs, 2023)

La dernière enquête menée par l'OCDE sur le niveau d'éducation financière des Belges remonte à mars 2015. La FSMA a mené une l'étude via le programme d'éducation financière Wikinfin. Parmi 12 pays, la Belgique se situait légèrement au-dessus de la moyenne avec un score de 14 sur 21, contre une moyenne générale de 13 sur 31. L'étude combinait les connaissances, le comportement et l'attitude par rapport aux questions d'argent. Toutefois, cette performance relativement bonne ne masque pas le fait qu'une part significative de la population, en particulier celle issue de milieux sociaux plus précaires, reste insuffisamment préparée pour gérer des décisions financières importantes (Van Campenhout et al. 2017).

3.2.5 La littératie financière dans la pédagogie

Selon Lusardi (2010), la littératie financière est un élément essentiel de la connaissance que tout étudiant devrait avoir. Tout comme la lecture et l'écriture sont devenues des outils indispensables aux individus pour réussir dans les économies modernes, il est aujourd'hui impossible de réussir sans être en mesure de lire et écrire financièrement. Aujourd'hui, on demande de plus en plus aux personnes de prendre plus de responsabilités pour leur propre bien-être financier mais il reste encore beaucoup à apprendre. En outre, les marchés financiers du monde entier sont devenus de plus en plus accessibles aux « *petits investisseurs* », à mesure que les nouveaux produits et services financiers se généralisent (Lusardi et Mitchell, 2014).

L'OCDE définit l'éducation financière comme « le processus par lequel les consommateurs/investisseurs augmentent leur compréhension des produits et concepts financiers et, par le biais d'informations, d'instructions et/ou de conseils objectifs, développent

leurs compétences et leur confiance afin de mieux comprendre les risques et les opportunités financières, de pouvoir poser des choix mieux informés, d'être plus au courant des possibilités d'assistance et de prendre des mesures adaptées en vue d'améliorer son bien-être financier » (OCDE, 2005b).

Les récentes initiatives politiques en Belgique d'intégrer les compétences financières de base dans les objectifs de l'enseignement secondaire représentent un progrès notable. En 2014, un projet pilote dans les écoles de la Fédération Wallonie-Bruxelles, en partenariat avec l'Autorité des Services et Marchés Financiers (FSMA) et la Fondation Roi Baudouin, a démontré l'efficacité de l'intégration de l'éducation financière dans les programmes scolaires. L'objectif est d'enseigner les notions de base de gestion de budget, de l'épargne, du crédit et des risques. Selon Graziana Trotta (2016), députée PS au Parlement de Wallonie et de la fédération Wallonie-Bruxelles, ces outils indispensables au quotidien préviennent l'exclusion économique, le surendettement, la pauvreté et favorisent une meilleure intégration sociale. Cela est d'autant plus pertinent que le manque d'éducation financière est un problème largement répandu. A la rentrée 2022, grâce aux avancées du comité de pilotage, « *l'éducation financière et à la consommation responsable* » a été insérée dans les domaines d'apprentissage du tronc commun de la 1^{ère} primaire à la 3^{ème} secondaire (Wikifin, 2023).

La Commission Européenne envisage également de mettre en place un cadre européen pour améliorer la compétence financière, favorisant ainsi une prise de décision efficace chez les investisseurs de détail (Commission Européenne, 2020).

3.3 Théorie de L'Auto-Efficacité Financière (FSES)

Les psychologues reconnaissent que les variables externes et les croyances internes influencent le comportement (Lown, 2011). Selon Lown (2011), être capable de comprendre les croyances des consommateurs concernant leur auto-efficacité financière pourrait aider les éducateurs et les conseillers financiers à amener les individus à prendre des décisions financières qui seraient non seulement dans leur propre intérêt mais aussi bénéfiques pour l'économie. L'outil a été créé pour évaluer dans quelle mesure les élèves ou les clients sont susceptibles d'avoir besoin d'un soutien supplémentaire, d'encouragement et d'attention pour accomplir des tâches financières.

L'Échelle d'Auto-Efficacité Financière (*Financial Self-Efficacy Scale - FSES*) est une mesure spécifique au comportement financier adaptée de l'Échelle d'Auto-efficacité Générale (*General Self-Efficacy Scale - GSES*) de Schwarzer et Jerusalem (1995). Selon Bandura (1997, 2006),

l'auto-efficacité fait référence à un sentiment d'action personnelle, à la conviction que l'on peut accomplir et réussir une tâche donnée et est liée à la confiance en soi, la motivation, l'optimisme et à la conviction que l'on peut faire face à une variété de défis de la vie. Les individus ayant des niveaux d'auto-efficacité élevés croient qu'ils peuvent bien performer à une tâche spécifique. Cette croyance varie considérablement en fonction de la tâche à accomplir (Bandura, 2006). Les éléments de la FSES ont été modélisés directement sur base de l'échelle d'auto-efficacité générale (GSES) et de l'échelle d'auto-efficacité pour la santé (*health self-efficacy*) de Schwarzer (2010) en incorporant des références spécifiques à la gestion financière dans six des dix affirmations originales.

Lown (2011) a développé cette échelle suite au besoin pour une échelle psychométrique relative à la gestion financière personnelle d'après un rapport du NEFE Quarter Century Project. La Fondation Nationale pour l'Éducation Financière (National Endowment for Financial Education – NEFE) rassemble les principaux professionnels de l'éducation financière aux Etats-Unis qui passent en revue les 25 dernières années de recherche dans le domaine, les lacunes de la recherche et comment l'améliorer. Une des compétences relevées comme « une base pour construire une fondation solide pour un bien-être financier durable » figure dans « la compréhension des croyances et attitudes personnelles » (Hira, 2010). Xiao et ses co-auteurs ont conclu que « les comportements financiers sont affectés par un grand nombre de facteurs internes tels que la personnalité, la psychologie et la cognition individuelles, les antécédents familiaux et l'environnement » (Hira, 2010, p.11).

L'échelle d'auto-efficacité financière (FSES) permet d'explorer les raisons pour lesquelles certaines personnes réussissent à gérer leurs finances personnelles tandis que d'autres, ayant des caractéristiques démographiques similaires, ne le font pas (Lown, 2011).

4. HYPOTHÈSES

Cette étude vise à offrir une analyse complète non seulement du niveau de littératie financière des participants, mais également de l'impact que les traits de personnalité peuvent avoir sur cette littératie et sur les décisions d'investissement. En outre, elle s'efforce d'élucider les liens potentiels entre les traits de personnalité individuels et les décisions d'investissement. Dans ce contexte, nous formulons les hypothèses suivantes :

4.1 Hypothèse sur la littératie financière

H1 : Les variables socio-démographiques ont une influence sur le niveau de littératie financière.

4.2 Hypothèses sur la littératie financière et les décisions d'investissement

H2a : Plus le niveau de littératie financière est élevé chez les individus, plus ils sont susceptibles d'investir.

H2b : Le niveau de littératie financière influence les décisions d'investissement et le choix des instruments financiers.

4.3 Hypothèses sur les traits de personnalité

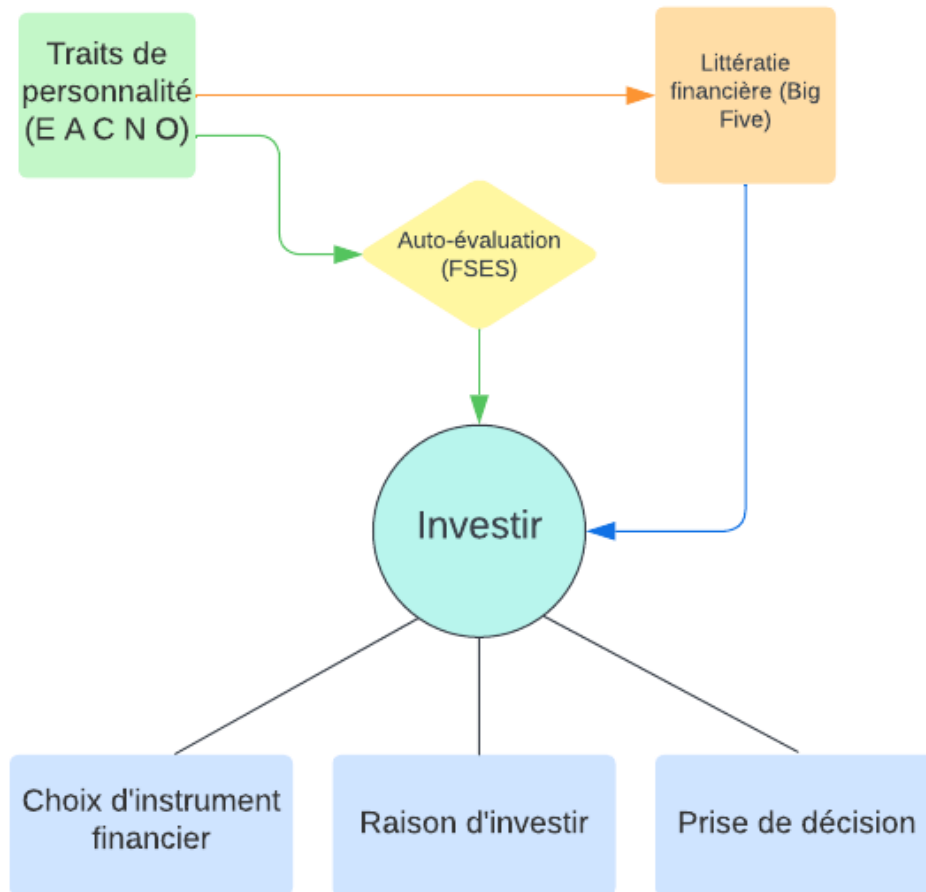
H3a : Les traits de personnalité influencent le niveau de littératie financière.

H3b : Les traits de personnalité influencent la décision d'investir .

H3c : Les personnes qui se perçoivent comme étant anxieuses sont plus réticentes à prendre des risques financiers et donc, à investir dans des produits plus risqués.

H3d : Les personnes qui se perçoivent comme étant consciencieuses sont plus susceptibles d'investir de manière réfléchie et prudente.

Figure 4 : Proposition de la Relation Entre les Différentes Variables Étudiées



Source : Rozakis, I. (2023). *Littératie financière, traits de personnalité et leur influence sur les décisions d'investissement.*

5. MÉTHODOLOGIE

La recherche quantitative a été choisie pour ses avantages dans la collecte d'informations et l'analyse statistique. Le questionnaire, en tant qu'instrument de recherche, m'a permis de recueillir des données sur les comportements et les connaissances des répondants dans un format structuré et quantifiable. J'ai distribué un questionnaire anonyme en ligne grâce à un Google Forms, à travers plusieurs plateformes telles que LinkedIn, Facebook et Survey Circle.

Ce questionnaire a été conçu pour évaluer les traits de personnalité des répondants, leur auto-efficacité financière, leur niveau de littératie financière, ainsi que leurs décisions d'investissement.

5.1 Design du questionnaire

Le questionnaire distribué était structuré en quatre parties distinctes pour mesurer chaque variable telles que, dans l'ordre : les traits de personnalité, l'auto-efficacité financière, la littératie financière, les décisions d'investissement et les variables socio-démographique.

5.1.1 Les traits de personnalité (BFI-10) :

Les traits de personnalité (EACNO) ont été évalués grâce au questionnaire « *Big Five Inventory-10* » (BFI-10) de Rammstedt et John (2005, 2007) qui a été traduit et validé en français par Courtois et ses co-auteurs (2020). Le BFI-10 est un outil permettant une évaluation fiable et valide pour évaluer les aspects de la personnalité dans des circonstances où l'emploi d'instruments plus longs n'est pas envisageable. Il possède de bonnes qualités psychométriques avec des corrélations très importantes ($> 0,80$ en moyenne) entre les cinq dimensions du BFI-10 et celles de la version complète à 44 items du BFI (Courtois et al. 2020).

Chaque trait est évalué par deux items, permettant une évaluation efficace sans sacrifier la validité de la mesure. Les réponses sont cotées selon une échelle de Likert, où : 1 = désapprouve fortement, 2 = désapprouve un peu, 3 = n'approuve ni ne désapprouve, 4 = approuve un peu, et 5 = approuve fortement. Les scores sont la moyenne des scores aux items, après recodage en sens inverse des items qui visent le pôle négatif du facteur, noté **en gras R-reverse** (5 devenant 1 ; 4 : 2 ; 3 : 3 ; 2 : 4 ; 1 : 5).

Les questions du BFI-10 se composent d'un certain nombre de qualificatifs qui peuvent s'appliquer ou non aux répondants. Les questions posées sont les suivantes, commençant chaque phrase par « Je me vois comme quelqu'un qui ... » :

1. est réservé **R**
2. a tendance à critiquer les autres **R**
3. travaille consciencieusement
4. est « relaxe », détendu, gère bien le stress **R**
5. a une grande imagination
6. est sociable, extraverti
7. fait généralement confiance aux autres
8. a tendance à être paresseux **R**
9. est facilement anxieux
10. est peu intéressé par tout ce qui est artistique **R**

Les items des cinq facteurs se répartissent tels que :

- E (Extraversion, Energie, Enthousiasme) : 1**R**, 6
- A (Agréabilité, Altruisme, Affection) : 2**R**, 7
- C (Conscience, Contrôle, Contrainte) : 3, 8**R**
- N (Emotions Négatives, Névrosisme, Nervosité) : 4**R**, 9
- O (Ouverture, Originalité, Ouverture d'esprit) : 5, 10**R**

5.1.2 L'Échelle d'Auto-Efficacité Financière (Financial Self-Efficacy Scale - FSES)

Les participants sont invités à évaluer leur niveau de connaissance et de compétence dans le domaine financier en répondant aux six questions développées par Lown en 2011. Les questions portent sur la manière dont les répondants gèrent et font face aux problèmes et difficultés financières.

Dans le contexte actuel de la recherche scientifique, la FSES n'a pas encore bénéficié d'une traduction en français validée. En conséquence, j'ai pris l'initiative de réaliser une traduction soignée de cette échelle de l'*anglais*, noté *en italique* vers le français, en m'efforçant de préserver la fidélité conceptuelle et la précision terminologique du texte original. Les réponses données devaient être indiquées sur une échelle de Likert, où : 1 = tout à fait vrai, 2 = modérément vrai, 3 = à peine vrai, et 4 = pas du tout vrai.

Les questions reprises étaient :

1. Il est difficile de respecter mon budget lorsque des dépenses imprévues surviennent.
It is hard to stick to my spending plan when unexpected expenses arise.
2. Il est difficile de progresser vers mes objectifs financiers.
It is challenging to make progress toward my financial goals.
3. Lorsque des dépenses imprévues surviennent, je dois généralement recourir au crédit.
When unexpected expenses occur I usually have to use credit.
4. Lorsque je suis confronté à un défi financier, j'ai du mal à trouver une solution.
When faced with a financial challenge, I have a hard time figuring out a solution.
5. Je manque de confiance en ma capacité à gérer mes finances.
I lack confidence in my ability to manage my finances.
6. Je crains de manquer d'argent à la retraite.
I worry about running out of money in retirement.

Les affirmations financières étaient notées à l'inverse de telle manière qu'un score plus élevé corresponde à un niveau plus élevé d'auto-efficacité perçue. Les scores totaux sur les six éléments peuvent varier de 6 à 24 (Lown, 2011).

L'échelle d'auto-efficacité financière (FSSES) à 6 items a été choisie car elle possède une fiabilité élevée avec un alpha de Cronbach de 0,76. Le score moyen est de 17 et les scores peuvent être conceptualisés comme étant proches de la moyenne (16-18) et au-dessus ou en dessous (Lown, 2011). Cette variable a été utilisée comme une variable médiatrice.

5.1.3 La littératie financière (Big Five) :

Pour évaluer la littératie financière de mes répondants, j'ai utilisé le Big Five développé par Lusardi et Mitchell (2011a). Il comprend les trois questions distinctes du Big Three, telles que la première question mesure la capacité à faire un calcul simple lié au (1) taux d'intérêt composé. La seconde mesure la compréhension de (2) l'inflation (toujours dans le contexte d'une simple décision financière). La troisième question est un test de connaissance conjoint entre les actions, les fonds communs de placement en actions et la (3) diversification des risques. Pour compléter le Big Three, les deux questions supplémentaires mesurent (4) la tarification des actifs (*asset pricing*), c'est-à-dire, la relation inverse entre le prix des obligations et les taux d'intérêts, et la compréhension des concepts de (5) prêts hypothécaires.

L'utilisation de questions à choix multiples, associée à la possibilité pour les répondants de sélectionner l'option « je ne sais pas » ou « je préfère ne pas répondre », empêche qu'ils fassent un choix aléatoire pour leur réponse. De plus, ces choix offrent des insights allant au-delà de réponses classées « correctes » et « incorrectes » (Lusardi et Mitchell, 2011a).

Les questions du Big Three sont (réponse correcte en **gras**) :

- Supposons que vous ayez 100 € sur un compte d'épargne et que le taux d'intérêt annuel soit de 2 %. Au bout de cinq ans, de combien disposerez-vous, à votre avis, si vous avez laissé fructifier cet argent ? [**plus de 102€**, exactement 102€, moins de 102€, je ne sais pas, je préfère ne pas répondre]
- Supposons que le taux d'intérêt annuel de votre compte d'épargne soit de 1 % et le taux d'inflation annuel de 2 %. Au bout d'un an, votre épargne vous permettra d'acheter : [davantage qu'aujourd'hui, exactement autant qu'aujourd'hui, **moins qu'aujourd'hui**, je ne sais pas, je préfère ne pas répondre]
- L'achat d'actions d'une seule entreprise procure un rendement plus sûr qu'un fond commun de placement en actions. [vrai, **faux**, je ne sais pas, je préfère ne pas répondre]

Les questions supplémentaires du Big Five sont formulées telles que :

- Si les taux d'intérêt augmentent, que se passera-t-il généralement pour les prix des obligations ? [ils vont augmenter, **ils vont baisser**, ils vont rester les mêmes, il n'y a pas de relation entre les prix des obligations et le taux d'intérêt, je ne sais pas, je préfère ne pas répondre]
- Un prêt hypothécaire de 15 ans nécessite généralement des paiements mensuels plus élevés qu'un prêt hypothécaire de 30 ans, mais le total des intérêts payés sur la durée du prêt sera moindre. [**vrai**, faux, je ne sais pas, je préfère ne pas répondre]

5.1.4 Les décisions d'investissement

Pour connaître les décisions d'investissement des répondants, j'ai d'abord eu recours à une question filtre ; « Avez-vous déjà investi dans des instruments financiers ? ». Si le participant répondait « non », il était alors dirigé vers la section suivante (variables socio-démographiques). En revanche, si la réponse était affirmative, il se voyait poser les questions suivantes :

- Au cours des deux dernières années, avez-vous détenu l'un des instruments financiers suivants ? (plusieurs choix possibles) [actions, obligations, trackers (ETF), fonds d'investissement, cryptomonnaie, matière première]
- Quelle est la première raison qui vous pousse à investir ? (une seule réponse possible) [augmenter mon patrimoine, préparer ma retraite, atteindre un objectif financier spécifique (achat d'une maison, voyage, retraite, etc.), suivre les conseils d'un professionnel ou d'un proche, autre]
- Lors de vos investissements, comment prenez-vous votre décision ? (plusieurs choix possibles) [je consulte un conseiller financier, je fais mes propres recherches (lire des articles, des rapports, etc.), je me base sur l'expérience passée, je suis mon intuition, je ne prends pas vraiment en compte les risques]

Ces questions permettent de connaître les instruments financiers choisis par chaque répondant, la raison de l'investissement et la base sur laquelle les choix financiers sont fondés.

5.1.5 Les variables socio-démographique

La dernière partie recueille les variables socio-démographiques qui permettent une analyse des tendances basés sur des variables telles que l'âge, le genre, le niveau d'éducation, le revenu brut mensuel et le statut professionnel. Les questions étaient les suivantes :

- Quel est votre âge ? [moins de 18 ans, 18-25 ans, 25-35 ans, 35-45 ans, 45-55 ans, 55-65 ans, plus de 65 ans]
- Quel est votre genre ? [homme, femme]
- Quel est votre revenu brut mensuel ? [moins de 1500€, 1500€-2500€, 2500€-3500€, 3500€-5000€, plus de 5000€, je préfère ne pas répondre]
- Quel est votre niveau d'éducation le plus élevé ? [pas de diplôme, diplôme d'enseignement secondaire, bachelier, master, doctorat ou équivalent]

- Quel est votre statut professionnel ? (si plusieurs choix s'appliquent, choisissez la réponse la plus pertinente) [étudiant, ouvrier, employé, indépendant, retraité, je ne travaille pas]

Les réponses « moins de 18 ans » et « étudiant » des catégories « âge » et « statut professionnel » ont été supprimées pour des raisons de validité. Cette décision a été prise pour renforcer la validité de l'étude, étant donné l'absence de répondants dans la première catégorie et le nombre insuffisant de répondants dans la seconde.

5.2 L'échantillon

L'étude a été conçue pour collecter des données auprès d'un large éventail de participants résidant en Belgique afin d'analyser une variété de caractéristiques démographiques. Au total, 330 personnes ont été initialement interrogées. Cependant, pour garantir la pertinence et la spécificité de l'échantillon au contexte belge, une question de filtrage a été posée au début du questionnaire : « Êtes-vous résident en Belgique ? ». Seuls les répondants affirmant résider en Belgique ont été inclus dans l'étude.

Certaines réponses ont été supprimées de l'échantillon pour cause de doublons et de réponses standardisées. De plus, deux éléments de réponse au sein de catégories démographiques ont été supprimés pour cause de non-réponse ou d'échantillon insuffisant. Comme mentionné plus haut, pour la variable démographique « âge », la réponse « moins de 18 ans » a été supprimée car il n'y avait pas de répondants. Pour la variable « statut professionnel », la catégorie « étudiant » a également été supprimée car il n'y a eu que 2 répondants, aboutissant à une sélection finale de 315 réponses.

6. MODÈLES STATISTIQUES ET ANALYSES DES DONNÉES

L'analyse des données a été réalisée grâce à l'application de divers modèles statistiques, issus du cours d'économétrie enseigné par le professeur R. De Winne (2021). Les analyses statistiques ont été réalisées avec le logiciel « R Studio ». Pour chaque relation étudiée, je détaillerai les modèles statistiques utilisés ainsi que l'analyse des données collectées.

6.1 Le niveau de littératie financière

6.1.1 Description du modèle statistique

Dans un premier temps, j'ai évalué les **niveaux de littératie financière des répondants** en utilisant les réponses aux questions de littératie financière de Lusardi et Mitchell. Les réponses « je ne sais pas » et « je préfère ne pas répondre » offrent plus d'informations que simplement le choix « correct » et « incorrect ». Cela révèle l'incertitude et la réticence à répondre, qui sont aussi des indicateurs significatifs des degrés de connaissance et de confiance dans le domaine (Lusardi et Mitchell, 2011a). La distribution des réponses aux questions de littératie financière a été réalisée grâce à une analyse descriptive. Les résultats sont repris dans le tableau 1.

Dans le cadre de mon analyse sur la **probabilité conjointe d'avoir répondu correctement** à aucune, 1, 2, 3 ou 5 questions, j'ai distingué le niveau de littératie financière avec les concepts de base des Big Three (tableau 2) et des Big Five (tableau 3).

Ensuite, la **moyenne des bonnes réponses aux questions de littératie financière a été croisée avec les variables socio-démographiques** telles que le genre, l'âge, le niveau d'éducation et le statut professionnel (tableau 4).

6.1.2 Analyse des résultats

Dans le tableau 1, on peut observer que 77,14% des répondants ont répondu correctement à la question des intérêts composés, ce qui indique une compréhension relativement élevée de ce concept. Les résultats pour les prêts hypothécaires (66,67%) et pour l'inflation (66,35%) suggèrent une bonne compréhension de ces concepts, qui sont fondamentaux dans la finance personnelle et la gestion du patrimoine. Cependant, malgré l'omniprésence de l'inflation dans l'actualité récente et son impact sur nos finances personnelles en 2023 (Dykmans, 2022), il est préoccupant de constater que 20% des répondants n'ont pas compris ce concept et que 10,48%

ont fourni des réponses erronées. Cette méconnaissance est particulièrement inquiétante au vu de l'impact direct de l'inflation sur la vie quotidienne des Belges, qui se manifeste par une augmentation des prix à la consommation, une dévaluation de l'épargne et une indexation des salaires (Dykmans, 2022).

Les réponses concernant la diversification des risques (47,62%) et la relation entre le prix d'une obligation et les taux d'intérêt (12,70%) sont celles qui récoltent un score plus faible avec des réponses « je ne sais pas » (42,86% et 44,44%) qui indiquent une faible compréhension des instruments financiers.

Pour les questions des Big Three, englobant les notions fondamentales que sont les intérêts composés, l'inflation et la diversification des risques, 34,93% des participants ont répondu correctement aux trois questions. Cependant, en approfondissant l'enquête avec des concepts plus avancés grâce aux Big Five, le taux de réponses correctes chute à 7,62%, révélant une maîtrise plus faible des notions financières plus complexes (tableau 2 et 3).

Par rapport à la moyenne des scores, les différences de niveau de littératie entre les femmes (2,27) et les hommes (3,27), sont très probablement le résultat d'un manque de confiance en soi couplé à un manque de connaissance (Bucher-Koenen et al. 2021). De manière similaire, les résultats s'alignent sur les constatations de Lusardi et Mitchell (2023) qui observent également des disparités de littératie financière entre les genres (figure 1).

Au niveau de l'âge, il y a une légère augmentation de la moyenne étant donné que le groupe le plus jeune (18-25) possède la moyenne la moins élevée (2,00) et que, le groupe le plus âgé (>65 ans) a la moyenne la plus élevée (3,11). Bien que les répondants entre 25 et 65 ans ont des moyennes relativement proches, il n'existe pas d'effet linéaire. On peut également affirmer que le niveau de littératie financière augmente avec le revenu brut mensuel. Les répondants avec un revenu plus faible (<1500€) ont le score le plus faible (1,58) et ceux avec le revenu le plus élevé (>5000€) ont le score le plus élevé (3,85). Au point de vue du niveau d'éducation, les individus avec le niveau de diplôme le plus élevé (doctorat ou équivalent) ont la moyenne la plus élevée (4,33). Concernant le statut professionnel, les indépendants ont le score le plus élevé (3) par rapport aux employés (2,71) et ceux qui ne travaillent pas, avec la moyenne la moins élevée (1,57). Ces résultats concordent également avec l'étude d'Arrondel (2021) en France dans laquelle les femmes sont financièrement moins lettrées, tout comme les jeunes et les individus peu diplômés.

6.2 Le niveau de littératie financière et les variables socio-démographiques

6.2.1 Description du modèle statistique

Pour connaître **l'effet des variables socio-démographiques sur le niveau de littératie financière** (tableau 5), j'ai utilisé un modèle de régression linéaire multiple. Cet outil permet d'examiner l'influence de plusieurs variables indépendantes sur une variable dépendante grâce à la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Le principe des MCO permet de trouver la droite qui minimise la Somme des Carrés des Résidus (SCR), autrement dit, réduisant l'écart entre les valeurs observées et celles prédites par le modèle de régression. La formule du modèle est la suivante :

$$Y_i = \beta_1 \cdot 1 + \beta_2 \cdot X_{i,2} + \beta_3 \cdot X_{i,3} + \beta_n \cdot X_{i,n} + \varepsilon_i$$

$$Y = X\beta + \varepsilon \Rightarrow Y = X\beta + e$$

Où,

Y : la variable dépendante (niveau de littératie financière)

X : la variable indépendante (variables socio-démographiques)

β : l'estimateur

ε = l'erreur (non expliquée par les variables indépendantes)

6.2.2 Analyse des résultats

Dans le modèle de régression linéaire multiple (tableau 5), les coefficients estimés révèlent l'influence de chaque variable indépendante (le genre, l'âge, le revenu brut mensuel et le statut professionnel) sur la variable dépendante (la littératie financière).

Le modèle indique un R^2 (multiple R-squared) de 34,4%. Cet indicateur est utilisé pour évaluer la qualité du modèle. Autrement dit, le modèle explique 34,4% de la variation des variables dépendantes. Un R^2 égal à 1 indiquerait que le modèle explique 100% de la variation de la variable dépendante.

Certaines variables sont dites « *statistiquement significatives* ». Ce terme est utilisé pour déterminer si l'effet d'une variable indépendante sur une variable dépendante est réel et non dû au hasard. Les seuils de significativité indiquent que la variable est significative à ce niveau. Ici, les variables « hommes », « revenu 3500€-5000€ » et « revenu plus de 5000€ » sont significatives au seuil de 1%, 5% et 10% car elles ont une valeur p inférieure à 0,01. Il y a donc

moins de 1% de chances que l'association entre « homme » et le score de littératie financière soit dû au hasard. Les variables « 65 ans et plus », « revenu 2500€-3500€ » et « diplôme d'enseignement secondaire » sont significatives au seuil de 5% et 10%. En d'autres termes, l'effet des variables socio-démographiques sur le niveau de littératie financière n'est probablement pas dû au hasard.

Pour conclure, les résultats démontrent que les hommes ont en moyenne un score de littératie financière supérieur de 0,7557 par rapport aux femmes.

6.3 Le niveau de littératie financière et la décision d'investir

6.3.1 Description du modèle statistique

J'ai également calculé s'il existait une **corrélacion entre le niveau de littératie financière et la décision d'investir**. La corrélation indique dans quelle mesure deux variables sont liées et la relation entre celles-ci. Le coefficient de corrélation varie entre -1 et 1 où 1 indique une corrélation positive et -1 indique une corrélation négative. Un coefficient de 0 indique l'absence de corrélation et donc l'absence de relation entre les variables.

Le coefficient de corrélation de Pearson, qui mesure le degré de relation linéaire entre deux variables, a été calculé tel que :

$$r = \frac{n \sum(xy) - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Où,

r : le coefficient de corrélation

n : le nombre de paires de décisions d'investir et de scores de littératie financière

x : le score de littératie financière

y : le score de la décision d'investir

6.3.2 Analyse des résultats

106 répondants sur 315 (49,30%) ont répondu « oui » à la question filtre « Avez-vous déjà investi dans des instruments financiers ? ». Le score moyen aux questions de littératie financière des personnes qui investissent (investir = « oui ») est de 3,36 pour un score de 2,37 pour celles qui n'investissent pas. Dans l'échantillon, le niveau de littératie est corrélé positivement avec

la décision d'investir. La valeur du coefficient de corrélation de 0,351 indique une corrélation positive, sachant que 0 signifierait l'absence de corrélation. Ce qui signifie que lorsque le niveau d'éducation financière augmente, la probabilité d'investir tend à augmenter aussi. Cependant, le coefficient de corrélation reste assez faible. La p-valeur de $2e^{-10}$ est statistiquement significative.

6.4 Le niveau de littératie financière et les choix d'instruments financiers

6.4.1 Description du modèle statistique

Pour aller plus loin dans l'analyse de la littératie financière et de la décision d'investissement, j'ai voulu analyser l'effet de la **littératie financière sur les choix des instruments financiers**, tel qu'un niveau de littératie plus élevé induit une diversification plus importante dans le choix du portefeuille. Pour connaître le lien avec le choix des instruments financiers, j'ai regroupé ces données avec celles du score de littératie financière. Cela m'a permis de calculer combien de fois chaque produit a été choisi par les individus par rapport à chaque score (de 0 à 5).

Dans un premier temps, j'ai procédé à une analyse du Chi-carré de Pearson. Cette méthode statistique permet d'examiner les relations entre des variables catégorielles et de renseigner si l'association est statistiquement significative ou non. Le test du Chi-carré compare les effectifs observés avec les effectifs attendus sous l'hypothèse nulle d'indépendance et est calculé comme suit :

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

Où,

χ^2 = la statistique du Chi-carré

O_i = la valeur observée

E_i = la valeur attendue

Ensuite, j'ai calculé la probabilité de sélectionner plus d'un instrument financier en fonction du score de littératie. Pour cela, j'ai procédé à une régression linéaire avec un modèle logit. Cette fonction de répartition de la loi logistique (fonction sigmoïde) prédit l'existence d'une relation entre une variable dépendante binaire (choix de plus d'un instrument financier) et une variable indépendante (le score de la littératie).

$$P(Y = 1|X) = G (\beta_1 + \beta_2 X_2) + \epsilon$$

Où,

G : la fonction logistique

β_1 : l'intercept

β_2 : mesure l'effet marginal de X_2 sur la probabilité que Y prenne la valeur 1 (choisir plus d'un produit financier)

X_2 : la variable indépendante (littératie financière)

ϵ : l'erreur

En adaptant cette formule, j'ai également évalué si la littératie financière avait un effet sur le choix d'un instrument financier spécifique.

6.4.2 Analyse des résultats

Pour rappel, la question posée concernant les produits financiers était à choix multiples. Elle a révélé que, sur 106 investisseurs, il y a eu 194 choix de produits financiers. Le tableau 6 démontre que les répondants avec un score plus élevé semblent choisir une plus grande variété de produits, ce qui induit une diversification plus importante. En effet, les répondants avec des scores de 0 ou 1 ont des choix plus limités. Les trackers (ETF) sont populaire auprès des gens avec le plus haut niveau de littératie (5) suggérant que les individus avec une meilleure compréhension des principes financiers sont plus à l'aise avec des instruments qui proposent une diversification et une diminution des risques. Il y a une tendance à une fréquence plus élevée des choix d'investissement à mesure que le score de littératie financière augmente. Cela suggère une relation positive entre la littératie financière et la diversification du choix des produits financiers.

Le Chi-carré de Pearson a une p-value de 0,3. Statistiquement, je ne peux pas affirmer que le niveau de littératie financière et les choix d'instruments financiers sont liés significativement. Autrement dit, sur base de mon échantillon, les instruments financiers pourraient être indépendants l'un de l'autre.

Selon le modèle logit (tableau 7), il existe un effet positif statistiquement significatif entre la littératie financière et la probabilité de choisir plus d'un produit financier. Je ne peux pas estimer

l'ampleur du modèle mais uniquement l'existence d'un effet ou non. Dès lors, je peux confirmer que le coefficient positif (0,4110) pour le score de littératie financière suggère qu'une meilleure littératie est associée à une plus grande probabilité de choisir plus d'un instrument financier. La p-valeur est de 0,0376 avec un seuil de significativité de 5%, ce qui indique une tendance à la diversification.

J'ai également déterminé un effet positif et significatif entre le score de littératie financière et la probabilité de choisir la cryptomonnaie et les matières premières (tableau 8) avec des coefficients significatifs au seuil de 5%. De manière générale, cela peut indiquer une tendance à investir dans les produits plus complexes lorsque les individus ont un certain niveau de connaissance financière. Je peux conclure que la littératie joue un rôle dans la diversification des investissements et en particulier en ce qui concerne les options d'investissement plus complexes.

6.5 Les traits de personnalité et la décision d'investir

6.5.1 Description du modèle statistique

Pour évaluer la relation statistique entre les **traits de personnalité (EACNO) et la décision d'investir** (investir = « oui »), j'ai procédé à une analyse du Chi-carré de Pearson et du test de Fisher. Ces deux méthodes permettent de tester l'indépendance entre deux variables et de renseigner si la relation est statistiquement significative ou non (tableau 9). Le test de Fisher est utilisé pour des petites tailles d'échantillons et est privilégié dans ce cas-ci. L'équation est la suivante :

$$P = \frac{(a + b)! (c + d)! (a + c)! (b + d)!}{a! b! c! d! N!}$$

Où

a : le nombre de personnes avec un niveau bas de E, A, C, N, O qui investissent

b : le nombre de personnes avec un niveau bas de E, A, C, N, O qui n'investissent pas

c : le nombre de personnes avec un niveau élevé de E, A, C, N, O qui investissent

d : le nombre de personnes avec un niveau élevé de E, A, C, N, O qui n'investissent pas

N : le total des observations

J'ai à nouveau effectué une régression linéaire avec un modèle logit pour évaluer l'effet entre **les traits de personnalités et l'investissement**. Le modèle est :

$$P(Y = 1|X) = G (\beta_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n) + \epsilon$$

Où,

G : la fonction logistique

β_1 : l'intercept

$\beta_2, \dots, \beta_n$: mesure l'effet marginal de $X_2, \dots, X_n$ sur la probabilité que Y prenne la valeur 1 (investir = « oui »)

$X_2, \dots, X_n$: la variable indépendante (traits de personnalité E, A, C, N, O)

ϵ : l'erreur

6.5.2 Analyse des résultats

Les résultats des analyses (tableau 9) suggèrent qu'il n'y a pas de relation significative entre chaque trait de personnalité et la décision d'investir car les p-values sont proches de 1. Sur base de notre échantillon, les deux facteurs ne sont pas corrélés.

Selon les résultats de la régression logistique reprise au tableau 10, les traits de personnalité n'ont pas d'effet significatif sur la décision d'investir. Malgré le trait névrosisme (N) avec une p-valeur égale à 0,065, suggérant une faible tendance à investir. Dans l'ensemble, les coefficients sont relativement faibles et les p-value des traits de personnalité ne sont pas statistiquement significatives. Dès lors, je ne peux pas affirmer qu'il existe une relation entre les deux variables.

6.6 Les traits de personnalité et la littératie financière

6.6.1 Description du modèle statistique

Pour continuer, j'ai analysé **l'impact des traits de personnalité**, tels que mesurés par le Big Five Inventory (BFI-10) **sur le niveau de littératie financière** (tableau 11), tout en considérant **l'auto-efficacité financière** (FSES) comme variable médiatrice. Pour cette analyse, j'ai utilisé un modèle de régression linéaire multiple couplé à une analyse de médiation pour déterminer les relations entre (1) la variable indépendante X , les traits de personnalité (E A C N O), (2) la

variable dépendante Y , le niveau de littératie financière (Score_BF) et (3) la variable médiatrice M (FSES). L'analyse de médiation a été réalisée pour tester si la FSES influence la variable dépendante.

A) Modèle de régression pour l'effet de X sur M :

$$M = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \dots + \alpha_n X_n + \epsilon_M$$

Où,

M : la variable médiatrice (FSES)

$X_1, \dots, X_n$: les variables indépendantes (traits de personnalité E A C N O)

α_0 : l'intercept

$\alpha_1, \dots, \alpha_n$: le coefficient de régression des traits de personnalité (E A C N O)

ϵ_M = l'erreur

B) Modèle de régression pour l'effet de X et M sur Y :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_m M + \epsilon_Y$$

Y : la variable dépendante (littératie financière, Score_BF)

β_0 : l'intercept

$\beta_1, \dots, \beta_n$: les coefficients de régression des traits de personnalité (E A C N O)

β_m : le coefficient de régression pour la variable médiatrice

ϵ_Y = l'erreur

C) Analyse de Médiation :

- Avec l'effet indirect de X sur M (α_1) à travers l'effet de M sur Y (β_M) :

$$\text{Effet indirect} = \alpha_1 \times \beta_M$$

Où,

α_1 : le coefficient de l'effet de X sur M (par exemple, α_1 pour « E »)

β_M : le coefficient de l'effet de M sur Y (FSES sur Score_BF)

⇒ Si l'effet indirect est significatif ($\neq 0$), l'auto-efficacité financière médiate l'effet des traits de personnalité sur la littératie financière.

- L'effet total de X sur Y :

$$Effet\ total = \beta_1 + (\alpha_1 \times \beta_M)$$

⇒ Si l'effet total est significatif, l'auto-efficacité financière n'explique pas entièrement la relation entre X et Y .

6.6.2 Analyse des résultats

D'après l'analyse approfondie des données du tableau 11, il est évident que certains traits de personnalité sont liés à la littératie et à l'auto-efficacité financière. Tout d'abord, l'auto-efficacité financière est un prédicteur significatif et positif de la littératie. Les personnes ayant une plus grande confiance dans leurs compétences financières ont tendance à avoir un meilleur score aux questions du Big Five.

Ensuite, on s'aperçoit que la conscience et le névrosisme ont un effet direct négatif sur la littératie financière, avec des coefficients négatifs respectifs de -0,116 et -0,081. Cela indique que des scores plus élevés dans ces traits de personnalité sont associés à des scores plus faibles de littératie financière. Le névrosisme (N) a également un effet indirect négatif signifiant que, à mesure que le névrosisme augmente, l'auto-efficacité financière diminue, ce qui à son tour réduit la littératie financière. En d'autres termes, cela pourrait signifier que les individus ayant des scores plus élevés de névrosisme pourraient se sentir moins confiants dans leur capacité à comprendre et à gérer des tâches financières.

Cependant, les R^2 pour les modèles de littératie financière et d'auto-efficacité financière sont relativement faibles, avec des valeurs respectives de 9,9% et 6,7%. Ces valeurs suggèrent que, bien que les traits de personnalité jouent un rôle dans la littératie financière, ils n'expliquent qu'une petite partie de la variance. D'autres facteurs non examinés pourraient influencer le modèle actuel.

Les analyses de médiation (tableau 12) ont révélé que la conscience et le névrosisme ont des effets de médiation significatifs sur la littératie financière. En effet, le trait « C » montre un effet médiateur positif et un effet direct négatif sur la littératie financière. La conscience augmente potentiellement la littératie financière en améliorant l'auto-efficacité financière. Alors que le névrosisme diminue la littératie financière et que l'auto-efficacité joue un rôle médiateur dans cette relation.

Les traits de personnalité et les décisions d'investissement

6.6.3 Description du modèle statistique

Pour analyser **les décisions d'investissement en fonction des traits de personnalité**, j'ai procédé à une régression logistique multinomiale. Les préférences d'investissements sont : le choix de produit financier, la raison de l'investissement et la prise de décision.

La régression logistique multinomiale est utilisée lorsque la variable dépendante (instrument financier, raison, prise de décision) détient plus de deux catégories. Elle vise à modéliser la probabilité qu'une observation appartienne à une catégorie spécifique en fonction des variables explicatives (E, A, C, N, O).

L'équation du modèle est :

$$\log\left(\frac{P(Y = k)}{P(Y = 1)}\right) = \beta_{k0} + \beta_{k1}X_1 + \beta_{k2}X_2 + \dots + \beta_{kp}X_p$$

Où,

$P(Y = k)$: la probabilité que Y appartienne à la catégorie k

$P(Y = 1)$: la probabilité que Y appartienne à la catégorie de référence (=1)

$\beta_{k0}, \beta_{k1}, \beta_{k2}, \dots, \beta_{kp}$: les paramètres du modèle pour la catégorie k

β_{k0} : l'intercept

$\beta_{k0}, \dots, \beta_{kp}$: les coefficients des variables explicatives $X_1, \dots, X_p$

Pour terminer, j'ai effectué une analyse de la variance (ANOVA) pour déterminer la pertinence de chaque variable explicative. La statistique de déviance de type II, utilisée dans cette analyse, suit une distribution Chi-carré sous l'hypothèse nulle, qui est basée sur l'absence d'effet notable de la variable explicative sur la variable dépendante.

6.6.4 Analyse des résultats

Le tableau 13 présente les résultats de l'analyse de régression logistique multinomiale des relations entre les préférences d'investissements des répondants et leurs traits de personnalité. Les catégories de références sont, pour chaque variable dépendante, « actions », « atteindre un objectif financier », « je consulte un conseiller financier » (grisé dans le tableau). Un coefficient positif, dans la colonne « coefficient », suggère une association positive entre la variable explicative et la catégorie ciblée. En d'autres termes, si le coefficient est positif, une augmentation de la variable indépendante est associée à une augmentation de chance d'appartenir à la catégorie ciblée (et non à la catégorie de référence) et inversement pour les coefficients négatifs. Par exemple, le coefficient 0,20028739 indique qu'une augmentation d'une unité de conscience est associée à une multiplication par $e^{0,20028739}$ des chances de choisir les fonds d'investissement plutôt que les actions (la catégorie de référence), toutes choses étant égales par ailleurs. L'erreur standard (Std.Errors) fournit une mesure de la précision de l'estimation du coefficient. Une erreur standard plus petite indique une estimation plus précise.

L'analyse de la variance (tableau 14), indique si les variables indépendantes ont un effet statistiquement significatif sur la variable dépendante. Le trait de personnalité « N » a une p-valeur très faible, ce qui indique une influence significative sur la prise de décision (0,02735) et la raison de l'investissement ($1,39e^{-09}$). Les individus avec un niveau élevé de névrosisme pourraient préférer « consulter un conseiller financier », en considérant qu'ils chercheraient des conseils pour diminuer leur anxiété face aux décisions risquées. De plus, ces individus sont plus susceptibles d'investir pour « suivre les conseils d'un professionnel ou d'un proche » (0,76895906) plutôt que d'investir pour « atteindre un objectif financier ».

7. DISCUSSION DES RÉSULTATS

7.1 Hypothèse sur la littératie financière

H1 : Les variables socio-démographiques ont une influence sur le niveau de littératie financière.

Cette hypothèse est confirmée par l'analyse de régression multiple, qui montre que certaines variables socio-démographiques, comme le sexe, l'âge, le revenu brut mensuel et le statut professionnel, ont une influence significative sur le niveau de littératie financière. Par exemple, les hommes et les individus avec un revenu plus élevé tendent à avoir un score de littératie financière plus élevé. Ces résultats confirment les recherches antérieures d'Arrondel (2021) en France et plus globalement les recherches de Lusardi et Mitchell (2011).

7.2 Hypothèses sur la littératie financière et les décisions d'investissement

H2a : Plus le niveau de littératie financière est élevé chez les individus, plus ils sont susceptibles d'investir.

Les résultats de l'échantillon montrent une moyenne de littératie financière plus élevée chez les investisseurs (3,36) par rapport à ceux qui n'investissent pas (2,37). Ce résultat confirme l'hypothèse selon laquelle un niveau de littératie plus élevé est associé à une plus grande propension à investir avec une valeur du coefficient de corrélation de 0,351.

H2b : Le niveau de littératie financière influence les décisions d'investissement et le choix des instruments financiers

Les données analysées révèlent que les individus possédant un niveau de littératie financière plus élevé tendent à investir davantage, avec un score moyen de 3,36 chez les investisseurs contre 2,37 chez ceux qui n'investissent pas. Malgré une corrélation faible de 0,351, il existe une relation entre le niveau de littératie financière et l'investissement. De plus, le modèle suggère qu'une augmentation du score de littératie est associée à une probabilité accrue de choisir des instruments plus complexes (matière première et cryptomonnaie).

7.3 Hypothèses sur les traits de personnalité

H3a : Les traits de personnalité influencent le niveau de littératie financière

D'après les résultats, l'hypothèse peut être partiellement confirmée. L'analyse a révélé que des niveaux plus élevés de la conscience (C) sont associés à une diminution de la littératie financière, ce qui contredit les résultats de Killins (2017) selon lesquels les personnes avec un score plus élevé de conscience tendent à avoir un plus grand niveau de littératie financière. De plus, Davis et Runyan (2016) suggèrent que ces individus pourraient être plus orientés vers la « résolution de problème », ce qui leur permet de mieux comprendre les complexités du paysage financier personnel.

Les résultats indiquent que le névrosisme, un trait associé à des sentiments d'anxiété, à une tendance à l'instabilité émotionnelle et à des expériences fréquentes d'émotions négatives, a une relation inverse avec la littératie financière. Les individus présentant des niveaux élevés de névrosisme tendent à avoir une littératie financière réduite. Il est possible que l'anxiété suscitée par les décisions financières conduise ces personnes à éviter les situations où elles doivent interagir avec des informations financières complexes ou prendre des décisions financières importantes. De plus, le manque de confiance en soi qui accompagne souvent le névrosisme peut les empêcher de développer leurs compétences financières, ce qui se traduit par une littératie financière inférieure.

Les autres traits (Extraversion, Agréabilité, Ouverture) n'ont pas montré d'effets significatifs sur la littératie financière.

H3b : Les traits de personnalité influencent la décision d'investir

L'hypothèse est infirmée car l'analyse statistique n'a trouvé aucune preuve statistiquement significative selon laquelle les traits de personnalité influencent la décision d'investir ou non. Bien que, le trait « névrosisme » suggère une plus faible tendance à investir dans notre échantillon, les résultats ne sont pas statistiquement significatifs. Par conséquent, on ne peut pas conclure que les traits de personnalité sont des prédictors de la décision d'investir dans cet échantillon.

H3c : Les personnes qui se perçoivent comme étant anxieuses sont plus réticentes à prendre des risques financiers et donc, à investir dans des produits plus risqués

Les individus qui s'identifient comme anxieux tendent à afficher des niveaux plus élevés de Névrosisme. Ces individus sont enclins à adopter des stratégies d'investissement conservatrices, recherchant à minimiser le risque et l'incertitude, souvent en s'appuyant sur des conseils professionnels. Cette tendance est en phase avec les conclusions de Husnain et al. (2019), qui ont observé une corrélation positive entre le Névrosisme et les décisions d'investissement à long terme. Bien que mon étude n'ait pas mis en évidence de corrélation statistiquement significative, elle indique une association négative entre le Névrosisme et la propension à investir, suggérant que les investissements à haut risque pourraient être vus comme des facteurs de stress additionnels. Ces personnes en quête de sécurité et de confort dans leurs décisions financières pourraient constituer une cible potentielle importante pour les conseillers financiers.

H3d : Les personnes qui se perçoivent comme étant consciencieuses sont plus susceptibles d'investir de manière réfléchie et prudente.

Les analyses réalisées ne peuvent pas confirmer cette hypothèse en raison du manque de significativité des données récoltées. Toutefois, des tendances observées suggèrent que les individus présentant un haut niveau de conscienciosité peuvent être enclins à privilégier des investissements jugés plus stables et moins volatils, tels que les fonds d'investissement. Les résultats sont en accord avec les découvertes de Husnain et al. (2019), qui ont noté un lien positif entre la conscienciosité et la prise de décisions d'investissement sur le long terme. Néanmoins, étant donné l'absence de signification statistique dans ces résultats, il n'est pas exclu que les tendances observées puissent être dues au hasard.

8. LIMITES DANS LA RECHERCHE ET DIRECTIONS FUTURES

L'une des limites notables de cette étude réside dans la barrière linguistique due à l'utilisation exclusive du français pour le questionnaire. La Belgique est un pays multilingue avec trois langues officielles. Ainsi, en limitant le questionnaire au français, l'étude n'a pas pu atteindre toute la population belge, ce qui a restreint la représentativité de l'échantillon au niveau national. Cette limitation linguistique a probablement introduit un biais dans la composition de l'échantillon, favorisant une représentation accrue des régions francophones, en particulier la Wallonie et Bruxelles, où mon réseau est principalement établi. Cette contrainte met en lumière le besoin d'une démarche plus inclusive pour les recherches futures, notamment par la création de versions du questionnaire dans les langues du pays afin d'obtenir un échantillon pleinement représentatif de la diversité de la population belge.

La taille de l'échantillon a également influencé certains résultats qui n'étaient pas statistiquement significatifs, ainsi que la robustesse des modèles. Malgré la fiabilité du BFI-10, avec le recul, j'estime qu'il aurait été judicieux d'utiliser la version à 45 items du Big Five Inventory afin d'obtenir des résultats plus significatifs et des corrélations plus fortes.

Bien que les recherches existantes établissent des liens entre la littératie financière, les traits de personnalité et les décisions d'investissement, de nombreuses questions demeurent sans réponses. Il serait pertinent que des travaux futurs se penchent davantage sur le rôle des traits de personnalité dans la littératie financière. Sur base des différents profils, des programmes éducatifs spécifiques pourraient être conçus avec pour objectif de développer des politiques publiques visant à renforcer la santé financière à l'échelle nationale.

Quant aux diverses institutions financières, il serait judicieux d'effectuer des études détaillées auprès des investisseurs (futurs ou existants) pour décrypter leur profil d'investisseurs en fonction de leurs traits de personnalité. Cette stratégie contribuerait à offrir des recommandations plus personnalisées aux investisseurs.

9. CONCLUSION

L'étude a révélé des informations significatives sur la littératie financière des résidents Belges, mettant en lumière les relations entre la littératie financière, les traits de personnalité et les décisions d'investissement. Les résultats confirment que les variables socio-démographiques, notamment le genre, l'âge, le revenu et le statut professionnel, influencent de manière significative le niveau de littératie financière. En particulier, les hommes et les individus avec des revenus plus élevés démontrent un niveau supérieur de littératie financière. Ces constatations s'alignent avec les recherches antérieures dans le domaine et soulignent l'importance de cibler des groupes spécifiques dans les programmes d'éducation financière.

En ce qui concerne la corrélation entre littératie financière et décisions d'investissement, bien que la relation soit positive, elle reste modeste. Cela suggère que, si la littératie financière est un facteur important, elle n'est pas le seul déterminant dans les décisions d'investissement. Les individus avec un niveau de littératie financière plus élevé tendent à choisir des instruments financiers plus complexes et diversifiés, ce qui peut indiquer une meilleure compréhension des risques et opportunités dans le domaine financier.

L'analyse des traits de personnalité révèle que, bien que certains traits, comme la conscience et le névrosisme, aient un impact sur la littératie financière, ils n'influencent pas directement les décisions d'investissement. Cette découverte est essentielle pour comprendre que la personnalité, bien qu'importante dans la formation de la littératie financière, ne détermine pas directement les comportements d'investissement.

Cette recherche apporte une contribution significative à la compréhension de la littératie financière et des comportements d'investissement en Belgique, offrant des perspectives précieuses pour les décideurs politiques, les éducateurs et les institutions financières.

Enfin, cette étude met en évidence des pistes pour de futures recherches. L'élargissement de l'échantillon à d'autres groupes linguistiques en Belgique et l'utilisation d'instruments de mesure plus détaillés pourraient fournir des données plus robustes et généralisables. De plus, l'exploration plus approfondie des liens entre les traits de personnalité et la littératie financière pourrait ouvrir la voie à des stratégies éducatives ciblées et efficaces pour renforcer la santé financière au niveau national, mais aussi guider les stratégies d'entreprises des institutions financières.

BIBLIOGRAPHIE

- Arrondel, L. (2021). Illettrisme financier et rationalité de l'épargnant sur le marché boursier. *Revue française d'économie*, 36(1), 39-82.
- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & Ter Weel, B. (2008). The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), 972-1059.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255-283.
- Clark, R. L., Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2017). Financial knowledge and 401(k) investment performance. *Journal of Pension Economics and Finance*, 16(3), 324-347.
- Commission Européenne. (2020). *Communication de la Commission au Parlement Européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions : Une union des marchés des capitaux au service des personnes et des entreprises - nouveau plan d'action*. COM(2020) 590 final.
- Commission européenne. (2020). What is financial literacy ? Récupéré de https://finance.ec.europa.eu/consumer-finance-and-payments/financial-literacy_en#resources
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1985). The NEO personality inventory manual. Odessa, FL: *Psychological Assessment Resources*.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). NEO PI-R professional manual. Odessa, FL: *Psychological Assessment Resources, Inc.*
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992b). Professional Manual: Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO five-Factor Inventory (NEO-FFI). Lutz, FL: *Psychological Assessment Resources, Inc.*
- Courtois, R., Petot, J. M., Plaisant, O., Allibe, B., Lignier, B., Réveillère, C., ... & John, O. (2020). Validation française du Big Five Inventory à 10 items (BFI-10). *L'Encéphale*, 46(6), 455-462.
- Davis, K., & Runyan, R. C. (2016). Personality traits and financial satisfaction: Investigation of a hierarchical approach. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 27, 47– 60.
- De Winne, R., & D'Hondt, C. (2017). La finance comportementale: enjeux et perspectives. *Regards économiques*, 1.
- De Winne, R. (2021). Cours d'économétrie. *Université Catholique de Louvain*.

- Deuflhard, F., Georgarakos, D., & Inderst, R. (2019). Financial literacy and saving account returns. *Journal of the European Economic Association*, 17(1), 131–164.
- Disney, R., & Gathergood, J. (2012). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Working Paper*, University of Nottingham.
- Dykmans, I. (2022, Décembre 31). L'impact de l'inflation sur vos finances personnelles en 2023. *L'Echo*. Récupéré sur <https://www.lecho.be/monargent/analyse/budget/l-impact-de-l-inflation-sur-vos-finances-personnelles-en-2023/10438023.html>
- FSMA. (2016). Wikifin.be.
- Global Financial Literacy Excellence Center. (s.d.). National Financial Capability Study. Retrieved from <https://gflec.org/initiatives/national-financial-capability-study/>
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative “description of personality”: The big-five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216–1229.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504-528.
- Husnain, B. (2019). Effect of neuroticism, conscientiousness on investment decisions. Mediation analysis of financial self-efficacy. *City University Research Journal*, 9(1).
- Ipsos European Public Affairs. (Juillet 2023). Monitoring the level of financial literacy in the EU, Flash Eurobarometer 525.
- John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). Big five inventory. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Killins, R. N. (2017). The financial literacy of Generation Y and the influence that personality traits have on financial knowledge: Evidence from Canada. *Financial Services Review*, 26(2).
- Klapper, L., & Lusardi, A. (2020). Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 49(3), 589–614.
- Korniotis, G. M., & Kumar, A. (2011). Do older investors make better investment decisions? *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 244–265.
- Lusardi, A. (avril, 2010). *Compound Interest 101*, NY Times, avril.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2009). Financial literacy: Evidence and implications for financial education. *Trends and issues*, 1-10.

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011a). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497–508.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011b). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 509-525.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011c). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. In O. S. Mitchell & A. Lusardi (Eds.), *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace* (pp. 17-39). Oxford University Press.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (Eds.). (2011). Special Issue on Financial Literacy around the World. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 471-630.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Lusardi, A. (2019). Financial Literacy and the Need for Financial Education: Evidence and Implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1).
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The Importance of Financial Literacy. *The Journal of Economic Perspectives*, 37(4), 137-154..
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17(3), 219-236.
- Mitchell, O. S., & Lusardi, A. (2022). Financial literacy and financial behavior at older ages. *Wharton Pension Research Council Working Paper*, (2022-01).
- OCDE (2016), “OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies”, OECD, Paris. Récupéré de www.oecd.org/finance/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf
- OECD (2020), OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy www.oecd.org/financial/education/launchoftheoecdinfeglobalfinancialliteracysurveyreport.htm
- OECD INFE (2011) Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy. Paris: OECD.
- Phelps, E. S. (2017). La prospérité de masse. Paris: Odile Jacob.

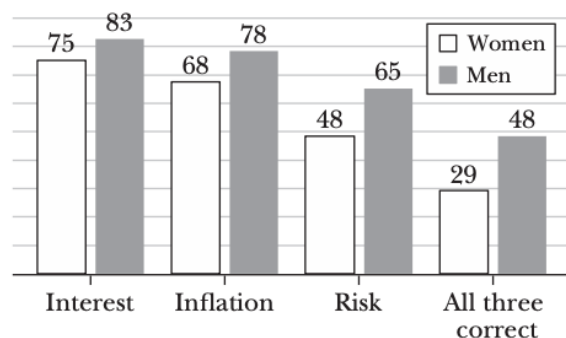
- Rammstedt, B., & John, O. P. (2005). Kurzversion des Big Five Inventory (BFI-K). *Diagnostica*, 51, 195-206.
- Rammstedt, B., & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41, 203-12.
- Salgado, J. F. (1997). The five factor model of personality and job performance in the European community. *Journal of Applied Psychology*, 82, 30–43.
- Schwarzer, R. (2010). The General Self-Efficacy Scale (GSE). Retrieved from <http://userpage.fu-berlin.de/~health/selfscal.htm>
- Schwarzer, R., & Jerusalem, M. (1995). Generalized self-efficacy scale. In J. Weinman, S. Wright, & M. Johnston (Eds.), *Measures in health psychology: A user's portfolio. Causal and control beliefs* (pp. 35-37). Windsor, England: NFER-Nelson
- Shiller, R. J. (2008). *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It*. Princeton University Press.
- Trotta Graziana. (mars 2016). Faut-il intégrer l'éducation financière à l'école? L'Echo. <https://www.lecho.be/actualite/archive/Faut-il-integrer-l-education-financiere-a-l-ecole/9743920>
- Tversky A. et D. Kahneman, 1974, Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, 185, pp. 1124-1131.
- Van Campenhout, G., De Witte, K., & De Beckker, K. (2017). L'éducation financière à l'école. Dans *L'école de la réussite* (p. 155-184). Itinera Institute-Skribis.
- van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101, 449–472.
- Wikifin. (2023). Qu'est-ce que l'éducation financière? Récupéré de <https://www.wikifin.be/fr/famille/education-financiere/quest-ce-que-leducation-financiere>

ANNEXES

Figure 1 : Différences de Littératie Financière par Genre

Financial Literacy Differences by Sex

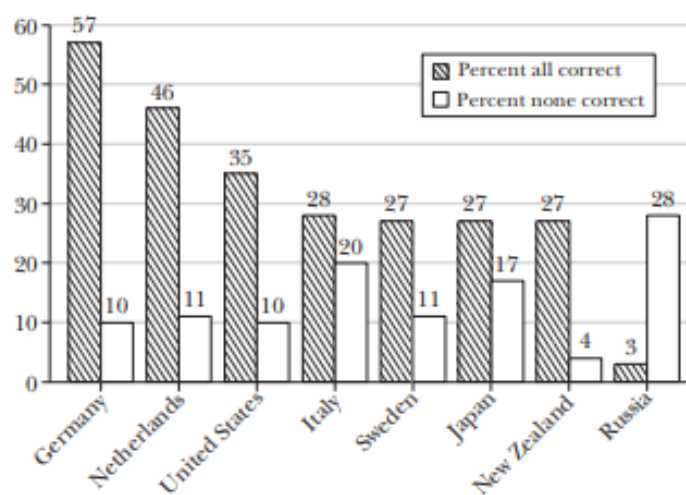
Panel A. Percent of respondents answering the Big Three questions correctly, by sex



Source : Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The Importance of Financial Literacy. *The Journal of Economic Perspectives*, 37(4), 137-154.

Figure 2 : Scores de Littératie Financière dans le Monde : Pourcentage de personnes ayant répondu correctement aux trois questions du Big Three, ou pas de bonnes réponses

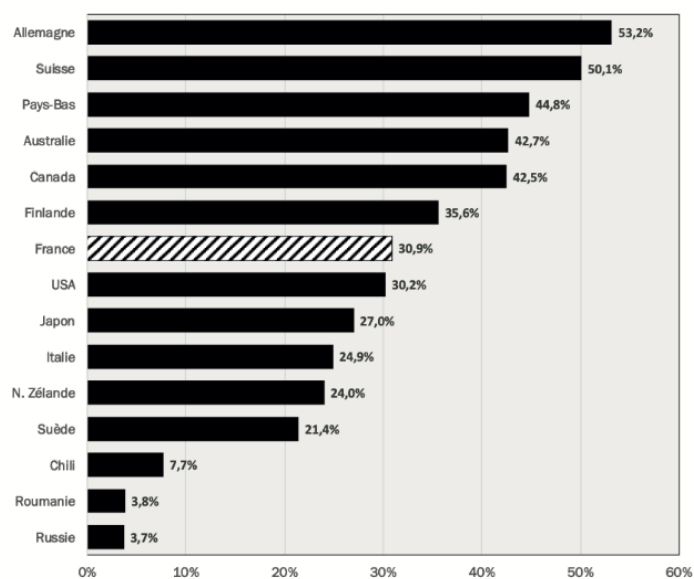
Financial Literacy around the World



Source : Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (Eds.). (2011). Special Issue on Financial Literacy around the World. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 471-630.

Figure 3 : Le Palmarès de la Littératie Financière

Le palmarès européen de la littératie financière



Lecture : 44,80 % des individus néerlandais ont répondu correctement aux trois questions du Big Three.

Source : Lusardi [2019].

Graphique récupéré dans Arrondel (2021)

Source : Lusardi, A. (2019). *Financial Literacy and the Need for Financial Education: Evidence and Implications*. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1).

Les tableaux présentés dans cette sections (1 à 14) reflètent les analyses effectuées par l'auteur dans le cadre du mémoire.

Tableau 1 : Distribution des réponses aux questions de littératie financière Big Five

	<i>Réponses</i>			
	Correcte	Incorrecte	Ne sais pas	Préfère ne pas répondre
Intérêt Composé	77,14%	9,21%	10,16%	3,49%
Inflation	66,35%	10,48%	20,00%	3,17%
Diversification	47,62%	7,30%	42,86%	2,22%
Asset Pricing	12,70%	40,00%	44,44%	2,86%
Prêt Hypothécaire	66,67%	17,78%	13,87%	1,59%

Tableau 2 : Probabilité conjointe d'avoir répondu correctement aux questions du Big Three

	<i>Big Three</i>			
	Toutes les réponses sont correctes	2 réponses correctes	1 réponse correcte	Aucune réponse correcte
Proportion	34,92%	31,43%	23,49%	10,16%

Tableau 3 : Probabilité conjointe d'avoir répondu correctement aux questions du Big Five

	<i>Big Five</i>					
	Toutes les réponses sont correctes	4 réponses correctes	3 réponses correctes	2 réponses correctes	1 réponse correcte	Aucune réponse correcte
Proportion	7,62%	22,86%	27,62%	22,54%	13,02%	6,35%

Tableau 4 : Moyenne du nombre de réponses correctes aux 5 questions du Big Five par rapport aux variables socio-démographiques

Nombre de réponses correctes aux Big Five	
Variable démographique	Moyenne
<i>Genre</i>	
Femme	2,27
Homme	3,27
<i>Age</i>	
18-25 ans	2,00
25-35 ans	2,75
35-45 ans	2,73
45-55 ans	2,58
55-65 ans	2,79
65 ans et plus	3,11
<i>Revenu</i>	
Moins de 1500€	1,58
1500€-2500€	2,03
2500€-3500€	2,55
3500€-5000€	3,22
Plus de 5000€	3,85
Je préfère ne pas répondre	2,69
<i>Niveau d'éducation</i>	
Pas de diplôme	2,50
Enseignement secondaire	2,16
Bachelier	2,69
Master	3,26
Doctorat ou équivalent	4,33
<i>Statut Professionnel</i>	
Employé	2,71
Indépendant	3,00
Ouvrier	2,21
Retraité	2,58
Je ne travaille pas	1,57
Lecture : Les femmes répondent correctement à 2,27 questions en moyenne	

Tableau 5 : L'effet des variables socio-démographiques sur le niveau de littératie financière

Variable démographique	Big Five		
	Coefficient	t de student	p-value
<i>Genre</i>			
Homme	0,7557	5,41	1,30E-07 ***
<i>Age</i>			
25-35 ans	0,0866	0,25	0,8055
35-45 ans	0,2306	0,63	0,52712
45-55 ans	0,0868	0,23	0,81492
55-65 ans	0,5171	1,37	0,17216
65 ans et plus	1,1822	1,97	0,0498 *
<i>Revenu</i>			
Moins de 1500€	-0,2279	-0,6	0,55163
2500€-3500€	0,37	2,07	0,0389 *
3500€-5000€	0,7736	3,74	0,00022 ***
Plus de 5000€	1,2381	4,92	1,40E-06 ***
Je préfère ne pas répondre	0,3196	1,23	0,2212
<i>Niveau d'éducation</i>			
Pas de diplôme	-0,5412	-1,55	0,12142
Diplôme d'enseignement secondaire	-0,4132	-2,44	0,01516 *
Master	0,2172	1,28	0,2023
Doctorat ou équivalent	0,6621	1,34	0,18048
<i>Statut Professionnel</i>			
Indépendant	0,0574	0,31	0,75857
Ouvrier	-0,2017	-0,59	0,55341
Retraité	-0,5771	-1,55	0,12292
Je ne travaille pas	-0,2709	-0,55	0,58357
Constante	1,8292	5,26	2,80E-07 ***
R2	0,344		

Lecture : les individus qui ont 65 ans et plus ont en moyenne un score de littératie financière supérieur de 1,1822 points par rapport à la catégorie de référence

Les catégories de référence sont, pour chaque catégorie ; femme, 18-25 ans, 1500€-2500€, master, bachelier, employé.

Tableau 6 : Distribution des choix d'instruments financiers par niveau de littératie financière

Distribution des choix d'instruments financiers par niveau de littératie financière							
		Actions	Crypto-monnaie	Fond d'investissement	Matière première	Obligations	Trackers (ETF)
Score Big Five	0	0	0	1	0	0	0
	1	3	1	1	0	0	0
	2	13	1	8	1	5	1
	3	18	6	13	4	3	4
	4	18	7	19	1	9	1
	5	14	7	12	6	7	10
Distribution des choix d'instruments financiers par niveau de littératie financière (%)							
		Actions	Crypto-monnaie	Fond d'investissement	Matière première	Obligations	Trackers (ETF)
Score Big Five	0	0%	0%	1%	0%	0%	0%
	1	2%	1%	1%	0%	0%	0%
	2	7%	1%	4%	1%	3%	1%
	3	9%	3%	7%	2%	2%	2%
	4	9%	4%	10%	1%	5%	1%
	5	7%	4%	6%	3%	4%	5%

Tableau 7 : Relation entre le niveau de littératie financière et la probabilité de choisir plus d'un instrument financier

La probabilité de choisir plus d'un produit financier par rapport au niveau de littératie financière				
	Coefficient	Std Error	z value	p value
Constante	-0,3067	0,6582	-0,466	0,6412
Big Five	0,411	0,1977	2,080	0,0376 *

Lecture : Le coefficient positif (0,4110) pour le score de littératie financière (Big Five) suggère qu'une meilleure littératie est associée à une plus grande probabilité de choisir plus d'un instrument financier.

Tableau 8 : Relation entre le niveau de littératie financière et la probabilité de choisir des instruments financiers plus complexes

La probabilité de choisir des instruments plus complexes en fonction du niveau de littératie financière					
	Coefficient	Std Error	z value	p value	
<i>Cryptomonnaie</i>					
Constante	-3,0926	0,9186	-3,367	0,000761	***
Big Five	0,49514	0,2387	2,075	0,038033	*
<i>Matière Première</i>					
Constante	-4,457	1,3213	-3,373	0,000743	***
Big Five	0,6552	0,3269	2,005	0,045005	*

Lecture : Un niveau plus élevé de littératie financière est associé à une plus grande probabilité de choisir des crypto-monnaies ou des matières premières comme option d'investissement.

Tableau 9: La corrélation entre les traits de personnalité sur la décision d'investir

Corrélation entre les traits de personnalité et les décisions d'investir						
		E	A	C	N	O
Chi-carré	X-squared	2,4651	4,6147	4,1288	9,4654	0,55838
	df	8	7	6	8	8
	p-value	0,9633	0,7069	0,6593	0,3046	0,9998
Test de Fisher	p-value	0,9741	0,7297	0,7235	0,2787	0,9997

Lecture : Les tests de Chi-carré et de Fisher ont des p-value très élevées, suggérant qu'il n'y a pas de relation statistiquement significative entre les traits de personnalité et le fait d'investir

Tableau 10 : L'influence des traits de personnalité sur la décision d'investir

L'influence des traits de personnalité sur la décision d'investir				
	Coefficient	Std Error	z value	p value
Constante	0,4997	1,07295	0,47	0,641
E	0,00493	0,06094	0,08	0,936
A	-0,01361	0,08458	-0,16	0,872
C	-0,05138	0,0767	-0,67	0,503
N	-0,10843	0,05868	-1,85	0,065
O	-0,01079	0,06658	-0,16	0,871

Tableau 11 : L'impact des traits de personnalités (noté E,A,C,N,O) sur le niveau de littératie financière

L'influence des traits de personnalités (noté E,A,C,N,O)						Lecture :
	Coefficient	Std Error	z value	p value		
L'effet des traits de personnalité sur la littératie financière (Score_BF)						
E	-0,006	0,036	-0,179	0,858		
A	0,063	0,050	1,245	0,213		
C	-0,116	0,046	-2,530	0,011	*	Une augmentation d'une unité dans le score de Conscience est associée à une diminution moyenne de 0.116 dans le score de littératie financière.
N	-0,081	0,035	-2,305	0,021	*	
O	-0,017	0,039	-0,439	0,661		
R-squared	0,099					
L'effet des traits de personnalité sur l'auto-efficacité financière (FSES)						
E	0,112	0,109	1,036	0,300		
A	-0,272	0,150	-1,809	0,070		
C	0,314	0,137	2,294	0,022	*	Des niveaux plus élevés de Névrosisme (-0,377) sont liés à une plus faible auto-efficacité financière.
N	-0,377	0,103	-3,669	0,000	***	
O	-0,027	0,119	0,231	0,817		
R-squared	0,067					
L'effet de l'auto-efficacité financière sur la littératie financière (Score_BF)						
FSES	0,078	0,019	4,174	0,000	***	Les personnes ayant une plus grande auto-efficacité financières ont tendance à avoir un meilleur score de littératie financière.
L'effet indirect des traits de personnalité (médiés par la FSES) sur la littératie financière						
E	0,009	0,009	1,006	0,315		
A	-0,021	0,013	-1,660	0,097		
C	0,025	0,012	2,010	0,044	*	Un effet indirect négatif signifie que, à mesure que le Névrosisme augmente, l'auto-efficacité financière diminue, ce qui à son tour réduit la littératie financière.
N	-0,030	0,011	-2,756	0,006	**	
O	0,002	0,009	0,321	0,818		
L'effet total des traits de personnalité (médiés par la FSES) sur la littératie						
E	0,002	0,037	0,062	0,950		
A	0,041	0,051	0,804	0,421		
C	-0,092	0,047	-1,958	0,050		
N	-0,110	0,035	-3,132	0,002	**	Le Névrosisme a un effet total négatif sur la littératie financière.
O	-0,015	0,041	-0,374	0,708		

Tableau 12 : Analyse de médiation des traits de personnalité (noté E, A, C, N, O) par le biais de l'auto-efficacité financière

Analyse de médiation des traits de personnalité					
		Coefficient	Intervalle de confiance 95% inférieur	Intervalle de confiance 95% supérieur	Valeur-p
E	ACME	0,00863	-0,01067	0,03	0,36
	ADE	-0,00394	-0,07693	0,07	0,88
	Effet Total	0,00469	-0,07401	0,09	0,92
	Proportion Médiatisée	0,10424	-2,63199	4,83	0,83
A	ACME	-0,0213	-0,0518	0,00	0,084 .
	ADE	0,0626	-0,0218	0,15	0,180
	Effet Total	0,0412	-0,0514	0,13	0,416
	Proportion Médiatisée	-0,2425	-5,0575	6,21	0,476
C	ACME	0,02430	0,00429	0,05	0,008 **
	ADE	-0,11990	-0,21083	-0,02	0,020 *
	Effet Total	-0,09561	-0,19007	0,01	0,076 .
	Proportion Médiatisée	-0,23642	-2,21604	1,29	0,084 .
N	ACME	-0,0297	-0,0530	-0,01	0,004 **
	ADE	-0,0818	-0,1480	-0,02	0,020 *
	Effet Total	-0,1115	-0,1796	-0,04	0,004 **
	Proportion Médiatisée	0,2591	0,0920	0,65	0,008 **
O	ACME	0,00251	-0,01680	0,02	0,78
	ADE	-0,01489	-0,09326	0,08	0,69
	Effet Total	-0,01239	-0,09266	0,08	0,79
	Proportion Médiatisée	0,01614	-2,08982	3,06	0,94
ACME (Average Causal Mediation Effects) : mesure l'effet de la variable médiatrice sur la relation entre la variable indépendante et la variable dépendante. ADE (Average Direct Effect) : mesure l'effet direct de la variable indépendante sur la variable dépendante, sans passer par la médiatrice. Intervalle de confiance 95%: plage de valeurs dans laquelle on peut être confiant à 95% que la vraie valeur de l'effet étudié se situe.					

Tableau 13 : Analyse des préférences d'investissement en fonction des traits de personnalité

Analyse de régression logistique multinomiale pour les préférences d'investissement en fonction des traits de personnalité													
		Intercept		E		A		C		N		O	
		Coefficient	Std.Errors	Coefficient	Std.Errors	Coefficient	Std.Errors	Coefficient	Std.Errors	Coefficient	Std.Errors	Coefficient	Std.Errors
Instrument financier	Actions												
	Cryptomonnaie	-0,27386670	1,85739200	-0,03849589	0,09040213	-0,03003338	0,15133290	0,00381031	0,14542600	-0,06400846	0,09895755	0,02106884	0,10285643
	Fond d'investissement	1,02481780	1,57511100	-0,13036238	0,07349012	-0,172284054	0,12320210	0,20028739	0,11962690	-0,01141819	0,08313171	-0,10110364	0,08518209
	Matière première	1,33798040	2,28141100	0,09569432	0,11235090	-0,40055619	0,18241990	0,02868570	0,18076690	0,04413422	0,11889737	-0,17793829	0,13481052
	Obligations	-2,10829410	2,04752800	-0,06425590	0,09514296	0,11536166	0,16622640	0,08302567	0,15549120	-0,01369492	0,10740319	0,03256442	0,10741882
	Trackers (ETF)	0,48000230	2,01938400	-0,00454285	0,10170907	-0,00454285	0,16676480	-0,09867567	0,16055850	-0,12620043	0,11011117	-0,05482506	0,11114263
	Residual Deviance : 1012,796 AIC : 1072,796												
Raison d'investissement	Augmenter le patrimoine	-1,60641900	2,29260600	-0,06435780	0,11967060	0,18832800	0,18284200	0,27184860	0,18515870	0,07785802	0,13389300	0,07387712	0,13676100
	Préparer sa retraite	-3,30563500	2,73460500	-0,12045521	0,13440510	0,34196150	0,21368080	0,12063026	0,21042460	0,54509998	0,15881620	-0,17415639	0,15511737
	Atteindre un objectif financier												
	Suivre les conseils d'un professionnel ou d'un proche	-6,50939600	3,51338400	-0,04302484	0,16418490	0,14926870	0,26987360	0,05853973	0,26891040	0,76895906	0,19647170	0,08735329	0,20130540
	Autre	-1,73962900	3,06068000	0,00116348	0,15582440	0,26367790	0,24471410	0,10348593	0,24093060	0,02129158	0,17979850	-0,12529433	0,17314260
	Residual Deviance : 644,4988 AIC : 692,4988												
Prise de décision	Je consulte un conseiller financier												
	Je fais mes propres recherches	-0,2358485	1,4352030	0,0853595	0,0658073	0,0291228	0,1117010	-0,0049197	0,1072039	-0,1033409	0,0752200	0,0283411	0,0753363
	Je me base sur l'expérience passée	-2,2926182	1,8427490	0,1741179	0,0895584	-0,2324346	0,1461840	0,2666957	0,1475019	-0,3124645	0,1029594	0,1812295	0,1067762
	Je suis mon intuition	-0,2600108	1,8264640	0,2529846	0,0919395	-0,0607794	0,1477021	-0,1538778	0,1445137	-0,1914565	0,0973737	0,0406619	0,1010595
	Je ne prends pas vraiment en compte les risques	5,3569213	6,7714600	-0,6268041	0,4836691	-0,1813041	0,4585754	-0,3105214	0,4703401	-0,0071107	0,4060562	-0,2786671	0,3637926
	Residual Deviance : 801,4603 AIC : 849,4603												

Tableau 14 : Analyse de la variance (ANOVA)

	Analyse de la variance								
	Raison			Instrument financier			Décision d'investissement		
	Chi-sq	Df	Pr(>Chisq)	Chi-sq	Df	Pr(>Chisq)	Chi-sq	Df	Pr(>Chisq)
E	1,409	4	0,8426	6,2626	5	0,2815	12,7289	4	0,01268 *
A	2,965	4	0,56397	8,0896	5	0,1514	3,7363	4	0,44287
C	4,136	4	0,38797	4,5711	5	0,4704	7,0231	4	0,13467
N	47,191	4	1,39E-09 ***	2,0425	5	0,8432	10,9312	4	0,02735 *
O	9,464	4	0,05048 .	3,7621	5	0,5842	3,8502	4	0,42666