

**Louvain School of Management**

# **Dans quelle mesure les valeurs émotionnelles attribuées à l'argent influencent-elles les décisions en matière d'investissement durable ?**

Auteur : Di Tullio Léa

Promoteur(s) : D'Hondt Catherine

Année académique : 2025-2026

Travail de fin d'étude (TFE) en vue d'obtenir le titre de  
Master [120] Ingénieur de gestion à finalité spécialisée

Horaire de jour

## DECLARATION

La déclaration ci-dessous est **obligatoire et doit apparaître à la première page (après la couverture) de votre TFE**

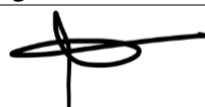
## DECLARATION D'UTILISATION D'IA GÉNÉRATIVE

Confirmez soit les quatre premières déclarations, soit, le cas échéant, la dernière :

| Déclarations relatives à l'usage responsable de l'IA générative                                                                                            | Réponse                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Le contenu de mon/notre TFE est mon/notre production originale, même si j'ai/nous avons utilisé l'IA générative pour m'/nous aider à le préparer.          | <input checked="" type="checkbox"/> oui<br><input type="checkbox"/> non |
| Je/nous maîtrise/maîtrisons les théories, outils et méthodes que j'utilise/nous utilisons pour le mémoire.                                                 | <input checked="" type="checkbox"/> oui<br><input type="checkbox"/> non |
| J'ai/nous avons vérifié que le contenu présenté dans le mémoire est exact et valide, et qu'il ne contient ni hallucination, ni fausse référence, etc.      | <input checked="" type="checkbox"/> oui<br><input type="checkbox"/> non |
| J'atteste/nous attestons maîtriser le résultat final et être capable(s) de l'expliquer et de répondre aux questions à son sujet.                           | <input checked="" type="checkbox"/> oui<br><input type="checkbox"/> non |
| J'ai/nous avons pris toutes les mesures nécessaires afin de ne pas donner accès à des informations ou données confidentielles à des outils d'IA générative | <input checked="" type="checkbox"/> oui<br><input type="checkbox"/> non |

## SIGNATURE

Signez votre déclaration

| Auteur Nom de famille, prénom(s) | Date       | Signature                                                                             |
|----------------------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Di Tullio Léa                  | 14/05/2026 |  |

## NOTE

Dans le cadre de la préparation de ce mémoire, l'auteur a utilisé Claude (Anthropic) aux fins suivantes :

Assistance sur le code Python : développement, débogage et optimisation des scripts Python utilisés pour le nettoyage des données.

Correction du code R : débogage et optimisation du code R utilisé pour estimer les modèles statistiques.

Mise en forme de certains tableaux présentés dans ce mémoire, les données et résultats restant entièrement produits par l'auteur.

Relecture de certaines sections et proposition de reformulations afin d'améliorer la clarté et la lisibilité, tout en préservant les idées et arguments originaux de l'auteur.

# Résumé

Ce mémoire tente d'explorer le lien entre les facteurs émotionnels et les décisions d'investissement durable. L'objectif principal est de comprendre dans quelle mesure les valeurs émotionnelles associées à l'argent influencent les attitudes et comportements en matière d'investissement durable.

Nous avons tout d'abord entrepris une démarche visant à approfondir notre compréhension du lien théorique existant entre les valeurs émotionnelles attribuées à l'argent et les comportements financiers. La revue de littérature repose sur les concepts de la finance comportementale et de la psychologie de l'argent. En particulier, elle met en lumière le concept de « money type » qui permet d'identifier quatre dimensions émotionnelles essentielles : la recherche de sécurité, le désir de pouvoir, l'importance de l'amour et le besoin de liberté. Nous avons également cherché à comprendre les concepts théoriques relatifs à l'investissement durable et aux critères ESG. Cependant, bien que ce lien soit solidement étayé concernant les comportements financiers tels que la tolérance au risque, son impact précis sur les choix d'investissement durable n'a pas encore été pleinement exploré. C'est une lacune théorique que cette thèse s'est efforcée de combler en apportant de nouvelles perspectives et en approfondissant la compréhension de ce sujet complexe.

Nous avons ensuite expliqué la méthodologie utilisée afin d'examiner l'influence des valeurs émotionnelles associées à l'argent sur les décisions d'investissement durable. Trois hypothèses ont été émises, s'appuyant sur le rôle des dimensions « pouvoir » et « sécurité » sur l'investissement durable ainsi que sur l'influence des « money types » sur la tolérance au risque. Les données utilisées dans cette étude ont été collectées à partir d'un questionnaire en ligne distribué à environ 300 individus. Parmi ces participants, seuls 197 ont été considérés comme des répondants valides et inclus dans les analyses effectuées. Pour l'exploration de ces différentes données, nous avons employé plusieurs variables comme les quatre valeurs émotionnelles de l'argent et les mesures d'investissement durable (l'importance des critères ESG, l'intention d'investir et la disposition à payer des frais de gestion). Mais aussi des variables de contrôle sociodémographiques (comme l'âge, le sexe, le niveau d'éducation) et financières (comme le revenu, l'expérience en matière d'investissement). Différents modèles de régression ont été appliqués dans cette étude.

D'après les résultats de nos analyses, il apparaît que les dimensions émotionnelles influencent partiellement les décisions d'investissement durable. Les personnes considérant l'argent comme un

symbole de pouvoir ont tendance à accorder moins d'importance aux critères durables, alors que celles qui voient l'argent comme un moyen d'assurer leur sécurité y sont plus sensibles et cherchent des solutions plus responsables. Cependant, il est important de noter que ces effets se manifestent principalement au niveau des attitudes et ne se reflètent pas de manière significative dans les comportements financiers réels. Cette observation met en lumière une disparité entre les attitudes adoptées, les intentions exprimées et les actions financières concrètes. En outre, il est important de souligner que les dimensions « sécurité » et « amour » s'avèrent être des obstacles à la tolérance au risque.

Pour finir, nous pouvons tirer comme conclusion que les valeurs émotionnelles associées à l'argent constituent un facteur explicatif partiel mais non négligeable des attitudes des investisseurs envers la durabilité. Nous avons également pu en déduire des recommandations managériales, telles que l'intégration des dimensions émotionnelles dans les questionnaires de profilage des investisseurs, actuellement principalement axés sur des critères financiers traditionnels, afin de mieux orienter les clients vers l'investissement durable.

# Remerciements

Je tiens à remercier sincèrement toutes les personnes qui m'ont soutenue tout au long de la rédaction de ce mémoire.

Tout d'abord, je souhaite remercier ma promotrice, Madame Catherine D'Hondt, pour son accompagnement et sa disponibilité durant toute l'année. Son encadrement ainsi que ses précieux conseils m'ont permis d'avancer avec confiance et de structurer ce travail de manière rigoureuse. Je lui suis reconnaissante pour le temps qu'elle m'a accordé ainsi que pour son soutien sans faille.

Ensuite, je tiens à remercier tout particulièrement deux femmes exceptionnelles. D'une part, ma maman, sans qui rien de tout cela n'aurait été possible. Son amour et son appui indéfectible m'ont portée tout au long de mes études. Que ce soit durant les moments de doute ou de réussite, elle a constamment été à mes côtés. Je lui suis profondément redevable pour les sacrifices qu'elle a consentis, me permettant d'atteindre mes objectifs académiques. D'autre part, ma belle maman qui a toujours été là pour moi et qui n'a jamais cessé de m'encourager. Merci pour son réconfort à chaque épreuve, sa gentillesse et ses petites attentions qui ont compté bien plus qu'elle ne l'imagine.

Enfin, je souhaite exprimer ma gratitude envers mon copain, ma famille, mes amis et toutes les personnes ayant contribué, directement ou indirectement, à l'achèvement de ce travail par leur encouragement. Chacun, à sa manière, a rendu ce parcours plus beau et plus enrichissant.

Merci

# Table des matières

|                                                                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>I. Introduction .....</b>                                                                                       | <b>1</b>  |
| <b>II. Revue de littérature .....</b>                                                                              | <b>3</b>  |
| <b>Partie 1 : Les perceptions et valeurs de l'argent.....</b>                                                      | <b>3</b>  |
| Les rôles traditionnels de la monnaie dans le domaine économique.....                                              | 3         |
| L'argent sous un angle psychologique et symbolique .....                                                           | 4         |
| Les « money type ».....                                                                                            | 4         |
| Les facteurs sociodémographiques .....                                                                             | 5         |
| Conclusion.....                                                                                                    | 6         |
| <b>Partie 2 : L'influence de la valeur émotionnelle accordée à l'argent sur les comportements financiers .....</b> | <b>7</b>  |
| La tolérance au risque.....                                                                                        | 7         |
| Les comportements de consommation et la répartition de richesse.....                                               | 9         |
| Conclusion.....                                                                                                    | 9         |
| <b>Partie 3 : L'investissement durable.....</b>                                                                    | <b>10</b> |
| Définition.....                                                                                                    | 10        |
| Les enjeux et les tensions .....                                                                                   | 11        |
| Les facteurs influençant les décisions d'investissement durable.....                                               | 12        |
| <b>Partie 4 : Conclusion générale.....</b>                                                                         | <b>14</b> |
| <b>III. Méthodologie.....</b>                                                                                      | <b>15</b> |
| <b>Les objectifs de la recherche .....</b>                                                                         | <b>15</b> |
| <b>Les hypothèses.....</b>                                                                                         | <b>15</b> |
| <b>La population et l'échantillon.....</b>                                                                         | <b>17</b> |
| Les critères d'inclusion et d'exclusion .....                                                                      | 17        |
| <b>La méthode de récolte des données.....</b>                                                                      | <b>17</b> |
| Les instruments de collecte de données.....                                                                        | 17        |
| La structure du questionnaire.....                                                                                 | 18        |
| La méthode de distribution .....                                                                                   | 19        |
| La qualité et l'intégrité des données .....                                                                        | 19        |
| Les considérations éthiques et la confidentialité .....                                                            | 20        |

|                                                                                 |           |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>La préparation des données.....</b>                                          | <b>20</b> |
| Description des variables .....                                                 | 22        |
| <b>L'analyse des données.....</b>                                               | <b>23</b> |
| <b>IV. Résultats .....</b>                                                      | <b>24</b> |
| <b>La description de l'échantillon .....</b>                                    | <b>24</b> |
| <b>Les tests préliminaires.....</b>                                             | <b>25</b> |
| Test de normalité.....                                                          | 26        |
| Fiabilité des échelles.....                                                     | 26        |
| Multicolinéarité.....                                                           | 26        |
| <b>Les corrélations.....</b>                                                    | <b>26</b> |
| <b>Les régressions linéaires multiples (OLS) et les régressions logit .....</b> | <b>29</b> |
| Variable dépendante 1 : prime_B.....                                            | 30        |
| Variable dépendante 2 : prime_C.....                                            | 31        |
| Variable dépendante 3 : d_risk.....                                             | 32        |
| <b>Les régressions ordinales .....</b>                                          | <b>34</b> |
| Variable dépendante 4 : intention .....                                         | 34        |
| Variable dépendante 5 : important_durability.....                               | 35        |
| <b>V. Discussion .....</b>                                                      | <b>37</b> |
| <b>Rappel de l'objectif et des hypothèses .....</b>                             | <b>37</b> |
| <b>L'interprétation des résultats .....</b>                                     | <b>37</b> |
| Hypothèse 1 .....                                                               | 37        |
| Hypothèse 2 .....                                                               | 38        |
| Hypothèse 3 .....                                                               | 38        |
| Résultats complémentaires .....                                                 | 39        |
| <b>Les implications managériales.....</b>                                       | <b>40</b> |
| <b>VI. Conclusion .....</b>                                                     | <b>41</b> |
| <b>VII. Limites de l'étude et perspectives de recherche .....</b>               | <b>42</b> |
| <b>VIII. Annexes.....</b>                                                       | <b>44</b> |
| Annexe A - Questionnaire .....                                                  | 44        |
| Annexe B - test de normalité .....                                              | 56        |

|                                                 |           |
|-------------------------------------------------|-----------|
| Annexe C - test de fiabilité des échelles ..... | 56        |
| Annexe D - test de multicollinéarité .....      | 56        |
| Annexe E - Régressions supplémentaires .....    | 57        |
| <b>IX. Bibliographie .....</b>                  | <b>59</b> |

## Table des matières des tableaux

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tableau 1 : Description des variables.....                                         | 22 |
| Tableau 2 : Statistiques descriptives des variables catégorielles (N=197).....     | 24 |
| Tableau 3 : Statistiques descriptives des variables continues (N=197).....         | 25 |
| Tableau 4 : Matrice de corrélation de Spearman.....                                | 29 |
| Tableau 5 : Déterminants de la prime - Fonds B (OLS) .....                         | 31 |
| Tableau 6 : Déterminants de la prime - Fonds C (OLS) .....                         | 32 |
| Tableau 7 : Déterminants de la tolérance au risque (logit).....                    | 33 |
| Tableau 8 : Déterminants de l'intention d'investir durablement.....                | 35 |
| Tableau 9 : Déterminants de l'importance accordée à l'investissement durable ..... | 36 |
| Tableau 10 : Test de normalité .....                                               | 56 |
| Tableau 11 : Test de fiabilité des échelles .....                                  | 56 |
| Tableau 12 : Test de multicolinéarité .....                                        | 56 |
| Tableau 13 : Déterminants de la prime - Fonds B (logit).....                       | 57 |
| Tableau 14 : Déterminants de la prime - Fonds C (logit).....                       | 57 |
| Tableau 15 : Déterminants de la tolérance au risque - (OLS).....                   | 58 |

# I. Introduction

Au cours du siècle dernier, les comportements d'investissement ont considérablement évolué. Alors que la finance traditionnelle se concentrait principalement sur la maximisation des rendements financiers ; les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance ont donné progressivement lieu à une prise de conscience collective des limites du modèle économique classique (Boffo, R., & Patalano, R., 2020). Ce phénomène s'inscrit dans une tendance plus dynamique de responsabilité sociale et écologique, influençant non seulement les entreprises mais aussi les décisions personnelles des investisseurs (Slimane et al., 2022).

L'essor de l'investissement durable est notamment un des facteurs de cette évolution. Mais il reste néanmoins soumis à un arbitrage complexe alliant des objectifs financiers et des valeurs personnelles. En effet, la recherche en finance comportementale démontre que ces décisions ne sont pas intrinsèquement rationnelles, elles sont fortement influencées par des facteurs psychologiques et émotionnels, notamment la valeur affective attribuée à l'argent (Furnham et al., 2012).

L'argent n'est pas seulement un instrument transactionnel ou un moyen de mesurer la richesse, il est également porteur de significations symboliques et émotionnelles, révélant les besoins psychologiques et les préférences individuelles. Les travaux de Goldberg et Lewis (1978), et Furnham et al. (2012) identifient quatre principaux « money type » liés à l'argent (liberté, pouvoir, amour et sécurité). Ces profils émotionnels influencent non seulement les comportements financiers classiques tels que la tolérance au risque et la consommation, mais peuvent également accroître ou diminuer la propension à investir dans des projets durables dont les rendements économiques s'avèreront incertains ou moins immédiats.

Le présent mémoire se penchera donc sur l'étude et l'analyse de la question de recherche suivante : « Dans quelle mesure les valeurs émotionnelles attribuées à l'argent influencent-elles les décisions en matière d'investissement durable ? ».

Dans la section du cadre théorique, nous introduirons d'abord les principales notions liées à la psychologie de l'argent (Gasiorowska & Zaleskiewicz, 2023), ses valeurs émotionnelles associées (Goldberg & Lewis, 1978) et son influence sur les comportements financiers (Lippi et al., 2021).

Nous nous intéresserons ensuite à la définition de l'investissement durable et ses divers défis (Slimane et al., 2022).

Dans la section consacrée à la méthodologie, nous examinerons les différentes hypothèses établies afin d'apporter une réponse à la question de recherche. Cette étude appliquera une approche quantitative et corrélationnelle pour analyser dans quelle mesure les différentes typologies d'argent expliquent la propension à investir dans l'investissement durable. Ces données seront recueillies au moyen d'un questionnaire en ligne et seront interprétées grâce à des tests de corrélation, d'ANOVA et de modèles de régression afin d'évaluer la force et le sens des relations entre les variables de l'étude. Le présent travail visera un échantillon de plus ou moins 150-200 participants âgés de 18 ans et plus, disposant d'un intérêt ou d'une expérience minimale en matière d'investissement durable.

Après l'analyse de tous ces questionnaires, nous conclurons cette étude en essayant de comprendre le comportement des individus en fonction de la valeur émotionnelle qu'ils affichent.

## II. Revue de littérature

### Partie 1 : Les perceptions et valeurs de l'argent

Depuis plusieurs siècles, l'argent occupe une place centrale dans la vie quotidienne moderne et dans le fonctionnement des sociétés de marché contemporaines. Il constitue un élément omniprésent dans les comportements humains à tel point qu'il est inhabituel qu'une journée passe sans qu'une ou plusieurs opérations monétaires ne se produisent. Dans ce contexte, l'argent joue un rôle crucial dans la structuration des échanges économiques et affecte, de manière directe ou indirecte, les comportements humains.

Dans cette partie, nous commencerons par examiner la conception de l'argent en suivant une ligne évolutive allant de la perspective économique traditionnelle vers la perspective psychologique et symbolique. Sa fonction sera d'abord décrite en tant qu'outil neutre d'échange, puis nous verrons comment celui-ci se transforme en un objet chargé d'affects et de significations. Ensuite, le concept de « money type » sera expliqué afin de souligner les associations émotionnelles majeures en relation avec l'argent. Finalement, il serait pertinent d'analyser les facteurs sociodémographiques affectant ces visions et ces attitudes financières.

#### *Les rôles traditionnels de la monnaie dans le domaine économique*

D'un point de vue purement économique, la monnaie est considérée comme une force universelle, anonyme et interchangeable, régulée par le marché et dotée de diverses fonctions objectives. Elle facilite les transactions commerciales en servant de moyen d'échange, elle permet d'attribuer une valeur numérique précise aux produits et aux services en tant qu'unité de mesure tout en offrant la possibilité de conserver sa valeur dans le temps (Mishkin, 2018 ; Reddy, 1987 ; Furnham & Argyle, 1998). Ce moyen d'échange est donc recherché pour son utilité économique dans les transactions et sa capacité à favoriser l'achat de biens et de services, plutôt que pour sa valeur intrinsèque ou symbolique. La monnaie est par conséquent un outil visant à atteindre des objectifs économiques rationnels (Lea & Webley, 2006).

### ***L'argent sous un angle psychologique et symbolique***

Toutefois cette vision purement utilitaire n'est pas suffisante pour expliquer son rôle dans la vie des individus. En effet, de nombreuses études en psychologie, sociologie et anthropologie montrent que l'argent est également porteur de significations subjectives et effectives. Il est souvent associé à des valeurs émotionnelles liées à son utilisation (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022 ; Furnham & Murphy, 2019 ; Goldberg & Lewis, 1978). Depuis les recherches novatrices de Goldberg et Lewis (1978), il est présenté comme un facteur crucial de la vie psychique, capable de provoquer des sentiments forts comme l'inquiétude, la culpabilité, l'aspiration ou même la honte. Ces écrivains mettent en évidence que l'argent peut se transformer en un vecteur de conflits internes et relationnels, exposant des dynamiques profondes associées à l'identité et à la valorisation de soi. De manière similaire, Mitchell et Mickel (1999) suggèrent une interprétation de son sens, qu'ils décrivent comme la totalité des convictions, des attitudes et des valeurs qu'une personne associe à celui-ci. D'après leur perspective, il n'a pas une signification universelle unique, mais bien plusieurs en fonction de l'histoire individuelle, du cadre social et culturel, ainsi que des expériences personnelles. Furnham et Argyle (1998) appuient cette notion en démontrant que l'argent sert de symbole social, pouvant incarner la réussite, le statut, la sécurité ou même l'insuccès.

### ***Les « money type »***

Dans le cadre de leur démarche visant à structurer expérimentalement ces significations, de nombreux chercheurs ont mis au point le concept des « money type », se référant aux principales liaisons émotionnelles que les individus entretiennent avec l'argent (Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022 ; Furnham & Murphy, 2019 ; Goldberg & Lewis, 1978). Selon ces derniers, on peut distinguer quatre axes émotionnels majeurs.

Pour une multitude de personnes, cet outil d'échange représente une garantie de **sécurité**. Il agit comme une sorte de protection émotionnelle permettant de réduire l'anxiété et minimiser la dépendance vis-à-vis d'autrui. Les individus ont une forte propension à l'épargne, une tendance au collectionnisme ainsi qu'une sous-estimation de leur propre capacité. La crainte d'une potentielle perte financière se transforme en un levier puissant les poussant à posséder des ressources financières afin de consolider leur égo et renforcer leur sentiment de contrôle, ce qui réduirait leur anxiété.

L'argent représente aussi le **pouvoir**. Il permet d'acquiescer n'importe quel bien ou service ce qui permet aux individus d'obtenir de l'importance, d'exercer un contrôle et de dominer. Les personnes ayant des ressources financières limitées peuvent ressentir un sentiment de vulnérabilité, d'impuissance et d'humiliation. Certains auteurs suggèrent que l'association entre argent et pouvoir peut renvoyer à des dynamiques psychiques profondes, parfois rapprochées de fantasmes d'omnipotence (Goldberg & Lewis 1978).

**L'amour** est la troisième valeur émotionnelle que beaucoup associent à l'argent. Le considérant comme un substitut aux émotions, à la tendresse. Ces individus présentent des comportements divers tels que le recours à des travailleurs du sexe, des dons ostentatoires à des œuvres caritatives. Dans certains cas, il devient un moyen de garantir l'amour, la fidélité et le dévouement en échange d'une sécurité financière. Certaines relations superficielles seront basées sur la réciprocité matérielle ; les cadeaux seront fréquemment considérés comme des témoignages d'affection ou de considération. L'ensemble de ces comportements peut être interprété comme des stratégies permettant de réguler la proximité émotionnelle et certaines études suggèrent même qu'ils peuvent parfois servir de substitut à l'engagement affectif direct.

Enfin, le dernier axe est la **liberté**. C'est la valeur émotionnelle la plus reconnue et fréquemment associée à la fortune. Elle offre la possibilité de se consacrer à ses désirs et à ses passions, tout en se libérant des contraintes et de la routine inhérente à un travail salarié. Pour ceux qui privilégient l'indépendance et l'autonomie, elle peut être une voie d'évasion aux commandements et aux directives, engendrant parfois colère, ressentiment et avidité.

### ***Les facteurs sociodémographiques***

Des études antérieures confirment que ces « money type » constituent des aspects séparables et quantifiables de la relation émotionnelle avec l'argent. Toutefois ces comportements ne sont pas uniformes mais sont influencés par d'autres variables. Certains facteurs sociodémographiques comme le genre, l'âge, le niveau de revenu et l'éducation interviennent dans sa perception.

Certains auteurs confirment que le genre en particulier a un impact sur certaines associations émotionnelles : les hommes ont tendance à relier davantage les ressources financières à des aspects liés au pouvoir et au contrôle, alors que les femmes présentent plus souvent des associations axées

sur la sécurité et la prévoyance (Furnham et al., 2012 ; Furtner, 2020 ; Pereira & Coelho, 2020 ; Sesini & Lozza, 2023). Cependant, quelques études suggèrent des conclusions discordantes, soulignant que les femmes peuvent de temps à autre l'associer au pouvoir ou que les hommes peuvent manifester de l'anxiété financière (Shih & Ke, 2013 ; Bonsu, 2008).

En ce qui concerne le niveau d'éducation, diverses recherches montrent que les personnes plus éduquées associent plus souvent l'argent au succès et au pouvoir, tandis que les individus moins instruits manifestent davantage d'inquiétudes et d'anxiétés financières (Lay & Furnham, 2018).

Enfin, les jeunes lui attachent plus d'importance et lui attribuent une place centrale. Ils l'associent à des liens symboliques tels que le pouvoir et la liberté. En revanche, les plus âgés ont tendance à adopter une approche plus pragmatique axée sur l'épargne, la planification et une perspective à long terme (Baker & Hagedorn, 2008 ; Furnham, 1984 ; Lay & Furnham, 2018).

### ***Conclusion***

Cette première partie a souligné le changement dans la perception de l'argent, passant d'une vision purement économique et utilitaire à une perspective incluant ses aspects psychologiques et symboliques. Bien que l'argent joue un rôle crucial en tant que moyen d'échange, unité de compte et réserve de valeur, les études démontrent qu'il est aussi chargé de significations émotionnelles, sociales et identitaires. Les recherches en psychologie mettent en évidence qu'avec les ressources financières, les individus construisent des liens émotionnels distincts basés sur des valeurs comme la sécurité, le pouvoir, l'amour ou la liberté, structurés par le concept de « money type ».

Ces valeurs émotionnelles se manifestent comme des éléments assez stables mais pas immuables étant donné qu'elles sont modelées par des éléments sociodémographiques comme le sexe, l'âge, le statut ou le degré d'éducation. Ainsi, ces principes aident à comprendre les diverses attitudes engendrées envers cette monnaie d'échange.

Dans cette perspective, l'enjeu n'est plus de comprendre uniquement la manière dont l'argent est perçu mais de saisir la manière dont ces perceptions influencent réellement leurs décisions financières.

La prochaine partie se penchera donc sur la manière dont ces valeurs émotionnelles impactent les comportements financiers, en particulier les comportements de consommation, la répartition de

richesse ainsi que la tolérance au risque. Le but est de comprendre le processus qui relie les perceptions subjectives aux actions financières.

## Partie 2 : L'influence de la valeur émotionnelle accordée à l'argent sur les comportements financiers

Comme indiqué dans la section précédente, l'argent ne se réduit pas à un simple outil économique, il est aussi un objet psychologique riche en significations émotionnelles, affectant la façon dont les individus appréhendent leurs choix financiers. Contrairement à la finance classique, qui considère les individus comme rationnels et uniquement guidés par l'optimisation du profit, la finance comportementale montre que les décisions financières sont largement influencées par des facteurs psychologiques, émotionnels et cognitifs.

Cette section a pour but d'étudier la relation émotionnelle que les individus entretiennent avec l'argent et ainsi comprendre leurs comportements financiers, notamment leur tolérance au risque et leurs décisions d'investissement de même que leurs comportements de consommation et les modalités de répartition de la richesse.

### ***La tolérance au risque***

Les approches vis-à-vis du risque, qu'elles soient conservatrices ou téméraires, sont cruciales dans les processus décisionnels individuels et ont des répercussions tant éthiques que sociales et économiques.

D'après Dickason et Ferreira (2018), « la tolérance au risque financier est définie comme étant la volonté d'un individu à accepter des risques dans le cadre d'un investissement ou d'une prise de décision financière ». Par ailleurs, cette tolérance présente plusieurs dimensions (Trone et al., 1996). De nombreuses recherches indiquent que des facteurs démographiques (comme l'âge, le sexe, l'origine ethnique), socio-économiques (tels que le revenu, la richesse) ou familiaux (par exemple l'état matrimonial) peuvent avoir un impact sur la capacité à tolérer le risque (Xiao et al., 2001). De plus, le symbolisme de l'argent et les connotations émotionnelles que lui donnent les investisseurs peuvent aussi avoir un impact manifeste dans la composition du portefeuille et sur le degré de risque toléré. Ces significations représentent un lien émotionnel particulier avec l'argent.

Néanmoins, dans cette étude, nous mettrons uniquement l'accent sur l'aspect émotionnel de la relation à l'argent qui est le sujet principal de ce mémoire.

L'analyse empirique de Lippi et al. (2021) permet d'examiner comment ces significations ont un impact réel sur la tolérance au risque. Les auteurs utilisent une approche expérimentale où les participants sont exposés à divers scénarios d'investissement avec des degrés de risque différents. En parallèle, les significations émotionnelles liées à l'argent sont évaluées en se basant sur les 4 principales dimensions identifiées par Furnham et al. (2012) : la sécurité, le pouvoir, la liberté et l'amour.

Les résultats de l'étude indiquent que la sécurité et le pouvoir sont les deux valeurs émotionnelles significatives à l'argent, menant à des stratégies d'investissement opposées.

En effet, lorsque ce dernier est perçu comme un élément de sécurité, les personnes tendent à favoriser une stratégie prudente en matière d'investissement. Les investisseurs favorisent l'épargne et l'accumulation progressive de leur patrimoine, visant principalement à sauvegarder leurs ressources et à minimiser le danger de perte financière. La majeure partie de leur portefeuille est constitué de liquidités, d'obligations ou encore de produits financiers peu volatils. Ce profil offre un haut niveau de sécurité et assure une stabilité certaine sur le long terme. Ces attitudes reflètent un rapport émotionnel à l'argent axé sur la conservation et le contrôle, où la sérénité prime sur la recherche de gain, conduisant ainsi à une forte aversion au risque.

Cependant, les investisseurs qui considèrent l'argent comme le pouvoir montrent une posture nettement plus dynamique et axée sur la croissance. Ils ont une préférence pour les investissements susceptibles d'offrir des rendements importants même si le risque nécessite de tolérer une volatilité accrue et des dangers financiers plus significatifs. De plus, ils ont tendance à intégrer dans leur portefeuille des actions, des fonds de croissance ou d'autres outils à rendement positif élevé, avec l'objectif d'accroître rapidement leur patrimoine et de profiter d'opportunités financières.

Selon les auteurs, cette conduite traduit une relation à l'argent mettant en évidence l'autonomie, la maîtrise de sa situation financière et une forte tolérance au risque.

Néanmoins, l'impact des émotions associées à la monnaie ne se résume pas seulement à la tolérance au risque mais s'étend aux comportements de consommation, la façon dont les personnes gèrent, dépensent et amassent leur fortune.

### ***Les comportements de consommation et la répartition de richesse***

Une étude menée par Fenton-O'Creevy et Furnham (2022) examine le lien entre les attitudes émotionnelles liées à l'argent et certains comportements de consommation. Leur recherche est fondée sur les mêmes quatre aspects de perceptions de l'argent que l'étude précédente c'est-à-dire qu'il soit lié à la sécurité, ou à l'amour, ou à la liberté ou encore au pouvoir. Les auteurs étudient donc la relation entre ces attitudes et divers aspects de la richesse, comme la richesse investie, matérielle et immobilière.

Trois observations majeures se dégagent des résultats. Premièrement, chaque valeur émotionnelle est liée de manière particulière aux types de richesse. Par exemple, les individus qui associent l'argent à l'amour détiennent davantage de biens matériels visibles ou symboliquement valorisés plutôt que des placements immobiliers sur le long terme. Ensuite, ceux qui considèrent l'argent comme un gage de sécurité tendent à avoir davantage d'actifs financiers et moins de biens matériels et immobiliers, ce qui suggère une préférence pour les actifs plus liquides. Enfin, l'association entre la liberté et l'argent semble être la moins corrélée aux différents indices de richesse examinés.

De plus, les perceptions de l'argent varient en fonction des différentes formes de richesse, suggérant que même l'attitude souvent jugée la plus bénéfique selon la littérature, à savoir considérer la monnaie d'échange comme un gage de sécurité ne se traduit pas par une accumulation uniforme de toutes sortes de biens. La valeur émotionnelle qu'il lui est accordée affecte non seulement la manière de consommation mais aussi la structure de ces richesses et de sa composition.

### ***Conclusion***

Il a été démontré que l'importance émotionnelle attribuée à l'argent représente un facteur clé des comportements financiers. Dans le contexte de la finance comportementale, les choix économiques ne se basent pas seulement sur des analyses rationnelles mais sont aussi influencés par des

perceptions émotionnelles et symboliques de l'argent. L'étude sur la tolérance au risque a révélé que les connotations émotionnelles qui lui sont liées, notamment le pouvoir et la sécurité, influencent les stratégies d'investissement. Cette influence met en opposition des profils axés sur la conservation du capital avec des profils plus enclins à la croissance et à l'acceptation de l'incertitude.

De plus, l'étude des différentes formes de richesse révèle que les significations émotionnelles de l'argent se reflètent dans la structure même du patrimoine. Certaines attitudes sont liées à une accumulation plus importante d'objets précieux alors que d'autres privilégient la richesse investie ou les actifs plus liquides, mettant en évidence des choix distincts en matière de consommation et d'épargne.

Ces éléments prouvent que des facteurs émotionnels peuvent influencer les décisions financières et justifier la variété des comportements observés, au-delà des simples facteurs économiques. Ils fournissent donc une base théorique essentielle pour examiner comment la valeur émotionnelle attribuée à l'argent peut influencer les décisions de placement.

La section suivante se consacrera à l'analyse de l'investissement durable, ses définitions, ses enjeux ainsi que les controverses qu'il génère.

## Partie 3 : L'investissement durable

### *Définition*

L'investissement durable est un domaine d'étude et de pratique financière qui va au-delà de la recherche traditionnelle de rentabilité, en intégrant des objectifs sociaux et environnementaux dans le processus décisionnel. La finance durable se distingue par l'intégration systématique des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les choix d'investissement. Cette intégration ne se limite pas à l'éradication de certains secteurs controversés, elle représente une révision profonde de la façon dont le capital est réparti et des objectifs que visent les investisseurs. Ainsi, la durabilité est liée à une vision plus large de la création de valeur où les résultats financiers et les contributions sociales sont considérés conjointement plutôt qu'en opposition mutuelle (Edmans & Kacperczyk, 2022).

### *Les enjeux et les tensions*

Cependant plusieurs défis majeurs illustrent la complexité et la diversité du secteur. Selon Zairis et al. (2024), l'un des premiers obstacles relevés est la diversité des méthodes employées et le manque de définition unique. Des chercheurs portent leur attention sur divers éléments, comme l'intégration des normes environnementales, sociales et de gouvernance, l'estimation de la performance financière ou encore l'impact social. Cette pluralité complique l'élaboration d'un cadre unifié et restreint la capacité à comparer différentes études ou instruments financiers. Un autre défi concerne la mesure et la standardisation des critères de durabilité. En effet, les indicateurs ESG employés par les investisseurs et les agences de notation manquent d'uniformité et leur qualité fluctue en fonction des secteurs et des régions, ce qui complexifie l'évaluation précise et l'efficacité des investissements durables. Pour finir, ce type d'engagement soulève des questions stratégiques et économiques. Il influence le mode d'attribution du capital sur les marchés financiers tout en poussant les entreprises à ajuster leurs modèles économiques en fonction des exigences sociales et environnementales. Plusieurs domaines de recherche en plein essor, tels que l'analyse de la relation entre la performance financière et les notations ESG, l'étude des risques associés aux défis de durabilité ou encore l'analyse des outils financiers axés sur la durabilité, démontrent que ce secteur reste en pleine évolution (Zairis et al., 2024).

En dépit de ces enjeux, il existe plusieurs facteurs expliquant l'expansion rapide de l'investissement durable dans les pratiques financières actuelles.

D'abord l'intégration des critères ESG est considérée comme financièrement pertinente car les entreprises qui gèrent efficacement ces enjeux sont susceptibles d'être mieux positionnées pour saisir des opportunités liées aux transitions économiques, attirer une clientèle et des talents tout en évitant les pénalités réglementaires ou des dépenses associées à des pratiques non durables. Cette tendance indique que même des investisseurs guidés par des buts exclusivement financiers peuvent trouver des avantages à l'intégration de critères de durabilité dans leur choix car ces éléments peuvent être liés à des performances ajustées au risque supérieures.

Le deuxième facteur concerne les objectifs non financiers, en particulier pour des entités telles que des fonds de pensions. Ces derniers sont tenus de considérer les préférences de leurs bénéficiaires qui parfois accordent plus d'importance à l'impact social ou écologique des investissements qu'à

la rentabilité financière. Dans ce contexte, les investisseurs consentent à renoncer à des rendements financiers uniquement si celui-ci a un impact réel sur les résultats de la société.

Finalement, l'intérêt croissant pour la finance durable découle des goûts spécifiques des investisseurs qui ont élargi leur champ d'analyse en intégrant les enjeux sociaux et environnementaux dans l'évaluation des actifs et préfèrent donc détenir des actions « vertes » plutôt que des actions « brunes ». Contrairement au deuxième facteur, ces investisseurs préfèrent boycotter certaines entreprises parce qu'ils ressentent une aversion morale à posséder des parts d'une société qu'ils estiment en désaccord avec leurs principes. Ce changement a favorisé la propagation de pratiques durables au-delà du cercle restreint des investisseurs traditionnellement responsables (Edmans & Kacperczyk, 2022).

### ***Les facteurs influençant les décisions d'investissement durable***

Si la littérature souligne l'importance croissante des préférences des investisseurs dans la progression de l'investissement durable, ils posent aussi la problématique de la diversité de ces choix. Tous les investisseurs ne perçoivent pas les facteurs sociaux et environnementaux de la même façon. Des éléments, tels que les émotions, les expériences passées ou encore sa personnalité, jouent un rôle important dans la prise de décision (Belcher, 2010). Ces éléments conduisent à l'analyse des profils et des traits personnels liés aux comportements d'investissement durable.

Le modèle Big Five aussi appelé modèle Océan (McCrae & Costa, 1997), est l'un des cadres théoriques les plus couramment utilisés pour analyser la personnalité des individus. Cette méthode suppose que celle-ci peut être évaluée via cinq traits fondamentaux.

**L'ouverture à l'expérience** se définit par une propension à être curieux, à accepter de nouvelles idées et être réceptif aux transformations. Le second trait correspond à **la conscience** et fait référence à la capacité d'organisation, à un sens des responsabilités ainsi qu'à la compétence de planification. Ensuite, **l'extraversion** indique une inclination à être sociable, dynamique et affirmé. **L'agréabilité** est le quatrième trait fondamental et illustre une tendance à coopérer, faire preuve d'empathie et à prendre en compte les besoins des autres. Enfin, **le névrosisme** fait référence à une tendance à ressentir des émotions désagréables comme l'anxiété ou encore l'instabilité émotionnelle (Muñoz et al., 2024).

Chaque personne possède ces caractéristiques à des degrés variables et ces traits prédominants ont un impact notable sur leur comportement dans différents contextes, y compris la prise de décisions financières (Mayfield et al., 2008 ; De Bortoli et al., 2019).

C'est sous cet angle que Muñoz-Muñoz et al. (2024), en se basant clairement sur le modèle des Big Five, ont étudié dans quelle mesure ces traits de personnalité affectent la tendance d'un investisseur à privilégier des actifs orientés vers la durabilité, au-delà des critères purement financiers comme le rendement ou le risque. Les résultats révèlent que les investisseurs dotés d'un haut degré d'agréabilité, caractéristique souvent liée à l'empathie, la collaboration et à l'attention portée au bien-être commun, ont tendance à davantage opter pour des placements qui soutiennent les objectifs de durabilité. De même, l'ouverture aux nouvelles expériences est positivement associée aux préférences pour l'investissement durable. Les personnes qui ont une plus grande ouverture d'esprit à l'innovation et à des changements structurels ont tendance à considérer davantage les aspects sociaux et environnementaux dans leurs décisions d'investissement. En revanche, la recherche met en évidence que tous les traits de personnalité ne stimulent pas de manière identique l'adoption de ces méthodes durables. Les traits comme le névrosisme ou encore la conscience professionnelle valorisent davantage les indicateurs traditionnels restreignant leur volonté de favoriser des investissements durables s'ils impliquent des concessions jugées en matière de rendement ou de risque.

Ces conclusions soulignent la diversité des comportements des investisseurs et attestent que les inclinaisons vers la durabilité ne peuvent être appréhendées sans tenir compte des attributs individuels (Muñoz-Muñoz et al., 2024).

Par ailleurs, la littérature académique ne parvient pas à s'accorder unanimement sur l'existence d'une relation directe et constante entre les traits de personnalité et les choix d'investissement durable. Certaines études indiquent qu'il n'y a pas de corrélation significative, d'autres prennent une position plus nuancée et soutiennent que les traits de la personnalité ne fonctionnent pas en vase clos mais interagissent avec l'environnement économique comme les expériences passées ou encore les perceptions individuelles du risque (Sadiq & Khan, 2019 ; Rajasekar et al., 2022). Dans le même esprit, Brooks et Williams (2021) mettent en évidence l'importance des facteurs psychologiques supplémentaires comme l'auto-efficacité financière, la résilience, qui jouent un rôle dans la manière dont les personnes prennent leurs décisions financières.

## Partie 4 : Conclusion générale

L'analyse théorique réalisée a mis en lumière l'importance de l'argent comme outil économique mais aussi comme élément psychologique et social. Loin d'être une entité neutre, il véhicule de nombreuses significations modelées par les expériences et les valeurs personnelles. Les études concernant la perception liée à l'argent indiquent que ce dernier peut être considéré comme un gage de sécurité, de pouvoir, de liberté ou encore d'amour. Ces représentations ont un impact significatif sur la façon dont les individus prennent leurs décisions financières.

En effet, les études en finance comportementale ont par ailleurs prouvé que ces perceptions ont des répercussions tangibles sur les comportements financiers. Les individus orientés « sécurité » privilégient la préservation du capital et ont une aversion plus marquée pour le risque, tandis que ceux orientés « pouvoir » adoptent une gestion plus dynamique et tolèrent mieux la volatilité. Ces valeurs émotionnelles se manifestent également dans la constitution même du patrimoine, chaque dimension étant liée à divers types de richesse.

Par ailleurs, l'investissement durable connaît une expansion rapide stimulée par la pertinence financière des critères ESG, les objectifs non financiers des investisseurs ainsi que les changements dans leurs préférences. Certains auteurs ont montré que, malgré les difficultés de standardisation des critères et de diversité des méthodologies, la tendance des investisseurs à investir de façon durable est influencée par leurs caractéristiques psychologiques, en particulier certains traits de personnalité.

Ainsi, comme le démontre la littérature financière, la perception qu'ont les individus de l'argent influence leurs décisions financières et leurs choix d'investissement durable sont également affectés par certaines caractéristiques personnelles. Toutefois, le lien précis entre ces deux aspects reste encore largement inexploré à l'heure actuelle.

La partie suivante présente la méthodologie adoptée afin de tester empiriquement cette relation.

### III. Méthodologie

Cette section présente une vue d'ensemble de la méthodologie utilisée pour collecter et analyser les données de ce mémoire. La première partie décrira l'objectif principal de la recherche ainsi que ses hypothèses. Puis les méthodes de collecte des données, de distribution ainsi que la description de l'échantillon seront détaillées. Pour finir, les méthodes d'analyse des données seront présentées ainsi que les enjeux éthiques liés à la confidentialité et au respect des participants.

#### Les objectifs de la recherche

Comblant ce manque d'investigation théorique constaté précédemment entre les aspects psychologiques et émotionnels liés à l'argent et l'adoption de pratiques d'investissement durable constitue l'objectif majeur de cette recherche. Trois hypothèses opérationnelles ont été formulées à cet effet.

#### Les hypothèses

- Hypothèse 1 : Les individus dont la perception de l'argent est principalement orientée vers le pouvoir sont moins enclins à investir durablement.

*Justification* : La littérature en finance comportementale a montré que la signification émotionnelle liée à l'argent influence les comportements financiers des investisseurs. Lippi et al. (2021) ont notamment démontré que les individus l'associant au pouvoir privilégient une gestion dynamique et agressive de leur capital, orientée vers la croissance rapide et les investissements à haut risque. Par ailleurs, Edmans et Kacperczyk (2022) soulignent que l'investissement durable peut impliquer un arbitrage entre rendement financier et objectifs sociaux ou environnementaux. D'après Muñoz-Muñoz et al. (2024), les caractéristiques psychologiques des investisseurs influencent leur disposition à investir durablement et à renoncer à du rendement pour contribuer aux objectifs de développement durable. Par conséquent, il est raisonnable de supposer que les individus orientés vers le pouvoir, recherchant avant tout la performance financière et la croissance rapide du capital, seraient moins enclins à accepter les concessions financières qu'implique l'investissement durable.

- Hypothèse 2 : Les individus dont la perception de l'argent est principalement orientée vers la sécurité sont plus enclins à investir durablement.

Justification : Les individus percevant l'argent comme un gage de sécurité ont tendance à adopter une approche prudente et conservatrice de leur patrimoine, axée sur l'épargne et la conservation à long terme (Lippi et al., 2021). De plus, Boffo et Patalano (2020) montrent que les portefeuilles intégrant des critères ESG présentent un risque de perte extrême plus faible que les portefeuilles conventionnels et s'inscrivent dans une logique de création de valeur à long terme. Cette compatibilité entre la recherche de stabilité propre aux individus orientés sécurité et les caractéristiques protectrices des fonds durables permet de supposer que ces individus seraient davantage enclins à investir durablement.

Pour tester les deux premières hypothèses, l'investissement durable sera mesuré à travers trois dimensions complémentaires : la disposition à payer des frais de gestion plus élevés afin d'investir dans deux fonds durables de niveaux d'engagement différents, l'intention d'investir dans des instruments financiers durables lors de l'année suivante et l'importance accordée aux critères environnementaux, sociaux et de gouvernance dans les décisions d'investissement.

Cette approche multidimensionnelle a pour but de capturer à la fois les attitudes, les intentions et les comportements financiers réels des participants interrogés. En effet, la littérature en finance comportementale montre que ces trois niveaux ne coïncident pas toujours. En effet, ElHaffar et al. (2020) ont démontré que les individus peuvent exprimer des valeurs favorables à la durabilité sans que celles-ci ne se traduisent en intention d'agir ni en comportement concret. Ce fossé est également confirmé dans la sphère financière par Srivastava et Roy (2021). Ainsi, la mesure du consentement à payer permet de vérifier si les valeurs émotionnelles se traduisent en comportements financiers concrets, au-delà des déclarations d'intention.

- Hypothèse 3: Les significations émotionnelles accordées à l'argent influencent l'appétence au risque des investisseurs.

Justification : Lippi et al. (2021), ont démontré sur base d'un échantillon de 177 investisseurs italiens, que les significations émotionnelles associées à l'argent influencent significativement la tolérance au risque des investisseurs. La dimension « sécurité », plus spécifiquement, réduit la tolérance au risque alors que le critère de « pouvoir » l'augmente. La présente étude vise à vérifier si ces résultats se maintiennent dans un contexte différent, c'est-à-dire au sein d'une population belge, majoritairement plus jeune et composée en grande partie d'étudiants et de jeunes

professionnels. Par conséquent, la réplication de cette relation dans un contexte sociodémographique différent permettrait de renforcer la validité des conclusions de Lippi et al. (2021).

Afin de tester cette troisième hypothèse, la tolérance au risque sera mesurée à l'aide d'une question dans laquelle les participants indiqueront leur niveau de prise de risque sur une échelle allant de 0 (aucune prise de risque) à 10 (prise de risque maximale).

Dans l'analyse de ces trois hypothèses, les dimensions émotionnelles liées à l'argent (sécurité, pouvoir, liberté et amour) constituent les variables indépendantes et seront mesurées à travers l'échelle de Furnham et al. (2012).

## La population et l'échantillon

### *Les critères d'inclusion et d'exclusion*

Toute personne souhaitant participer pouvait remplir le questionnaire sans aucune restriction préalable sur l'âge, le sexe, le niveau d'éducation ou encore la situation professionnelle. Cependant, afin d'assurer l'exactitude des informations recueillies, quelques participants ont été exclus lors de la phase d'analyse : les individus âgés de moins de 18 ans, ceux n'ayant pas confirmé avoir compris les règles de l'étude, ceux n'ayant pas complété le questionnaire jusqu'à la fin, ainsi que ceux dont les réponses relatives aux frais de gestion présentaient des valeurs aberrantes. L'échantillon final retenu pour les analyses fut ainsi composé de 197 répondants valides.

## La méthode de récolte des données

### *Les instruments de collecte de données*

Pour ce mémoire, une approche de recherche quantitative établie sur une enquête en ligne réalisée sur Qualtrics a été choisie afin d'examiner les facteurs émotionnels qui influencent le comportement des investisseurs en matière d'investissement durable.

La méthode d'enquête est une approche de recherche se concentrant sur la collecte d'informations auprès d'un large panel grâce à des questions structurées. Elle consiste à diffuser le questionnaire à un échantillon de population dans le but de collecter leurs réponses concernant des sujets ou des comportements particuliers. Le principal avantage de cette méthode d'enquête est qu'elle permet

aux chercheurs de recueillir rapidement et efficacement des données auprès d'un vaste éventail de personnes et qu'elle facilite la généralisation des résultats à une population plus étendue.

L'utilisation d'un sondage en ligne est particulièrement appropriée pour collecter des données auprès d'une large audience. Selon Sapsford (2007), les études en ligne offrent divers avantages dont la rentabilité, la commodité ainsi que la capacité d'accéder à une population diverse et dispersée géographiquement. De plus, les enquêtes en ligne peuvent atteindre des individus qui seraient difficilement accessibles par d'autres méthodes comme des interviews en personne ou encore des sondages téléphoniques (Sapsford 2007 ; Quinlan, 2023).

### ***La structure du questionnaire***

Le questionnaire, rédigé en français, a été conçu pour être concis et clair, ne prenant qu'une dizaine de minutes à chaque participant. Il est disponible en annexe A.

La majorité des questions sont structurées selon l'échelle de Likert mais également sous forme de choix multiples avec parfois une option 'autre' permettant aux participants de fournir leurs propres réponses écrites. Cette optique de concilier des formulations différentes de question assure un équilibre entre la collecte de données structurées et des réponses plus nuancées.

L'enquête est divisée en 4 sections distinctes, chacune traitant d'un aspect spécifique de la recherche, allant des caractéristiques démographiques aux intentions concrètes en matière d'investissement durable.

La première partie porte sur le profil sociodémographique des participants. Elle recueille des informations relatives à l'âge, au genre, à la situation professionnelle, au niveau d'éducation et au revenu mensuel net. Ces variables permettront de caractériser l'échantillon et serviront de contrôle dans les analyses de régression.

Ensuite, la deuxième section évalue leur niveau de connaissances financières à l'aide de trois questions portant sur les taux d'intérêt, l'inflation et la diversification, toutes issues de l'échelle de littératie financière de Lusardi et Mitchell (2014).

La troisième subdivision du questionnaire repose sur l'échelle courte des 16 items de money type développée et validée par Furnham et al. (2012). Celle-ci mesure les associations émotionnelles que les personnes entretiennent avec l'argent en se basant sur les 4 dimensions vues

précédemment : la sécurité (4 items), la liberté (4 items), le pouvoir (6 items) et l'amour (2 items). Pour chaque question, les participants marquent leur niveau d'accord selon une échelle de Likert allant de 1 (totalement en désaccord) à 5 (totalement en accord). La répartition des items est définie par Furnham et al. (2012), en suivant une structure factorielle empirique. Deux items associés à la dimension « amour » ont été assemblés à celle du « pouvoir ».

Enfin, la dernière section porte sur l'investissement durable. Elle comprend plusieurs questions évaluant la compréhension du concept, l'importance accordée aux critères ESG dans les décisions d'investissement, l'intention d'investir dans des instruments financiers durables au cours de l'année suivante ainsi que le consentement à payer des frais de gestion supplémentaires pour deux fonds durables de niveaux d'engagement différents.

De plus, une question de distraction non liée au thème de l'étude a été ajoutée entre les sections portant sur l'intention d'investissement et le consentement à payer dans le but de réduire le biais de méthode commune (Simmering et al., 2014).

### ***La méthode de distribution***

Afin d'obtenir un maximum de réponses ainsi que de garantir un échantillon représentatif de la population, une double approche a été employée.

D'un côté, l'enquête a été diffusée à travers les canaux des réseaux sociaux, notamment par LinkedIn et Facebook. Cette approche a permis de cibler un vaste public constitué de profils variés, y compris des étudiants, des jeunes actifs, mais également des individus intéressés ou simplement curieux par des sujets financiers. D'autre part, avec l'accord de mon maître de stage, une liste de personnes au sein de l'entreprise qui étaient susceptibles de répondre m'a été fournie. Le questionnaire leur a été transmis par mail, accompagné d'un message explicatif précisant les finalités de l'étude.

### ***La qualité et l'intégrité des données***

Dans le but de garantir la fiabilité et l'intégrité des données recueillies, deux mécanismes ont été mis en place. D'une part, avant d'accéder au questionnaire, une vérification CAPTCHA a été rajoutée dans le but d'empêcher les réponses générées automatiquement et ainsi garantir qu'elles émanent bien de participants humains. D'autre part, un système de protection a été activé sur la

plateforme Qualtrics. Ce dispositif a pour but d'empêcher un même utilisateur de soumettre plusieurs réponses depuis le même appareil ou navigateur.

À noter qu'aucune instruction n'a été transmise aux répondants concernant la participation unique afin d'éviter que certaines personnes contournent le système. Cependant, une limite demeure ; si un utilisateur choisit de répondre à partir de différents appareils (par exemple : ordinateur et téléphone portable), le dispositif ne pourrait pas détecter qu'il s'agit de la même personne. De ce fait, en tant qu'auteur de cette étude, je m'engage sur l'honneur à n'avoir nullement encouragé les personnes ayant répondu au questionnaire à fournir plusieurs réponses via différents appareils.

Toutes ces procédures permettent de garantir la fiabilité des données et ainsi d'obtenir une base concrète pour une analyse optimale de celles-ci.

### ***Les considérations éthiques et la confidentialité***

Concernant les considérations éthiques, une attention particulière a été accordée au respect des principes de consentement, d'anonymat et de confidentialité.

Avant de débiter, les participants ont reçu des informations concernant l'objectif de l'étude, les modalités de leur contribution et l'utilisation des données recueillies. Ils ont été assurés que leurs réponses resteraient strictement anonymes et seraient uniquement utilisées à des fins académiques. Le consentement a été acquis à travers une question initiale les invitant à confirmer qu'ils avaient compris les informations concernant l'étude et qu'ils acceptaient de s'y engager. Ces derniers pouvaient arrêter l'étude à tout moment. De plus, les données ont été conservées de manière sécurisée et leur accès m'était exclusivement réservé. Pour conclure, il a été garanti que toutes les informations seraient effacées après la recherche.

### **La préparation des données**

Avant de procéder aux analyses, les données brutes extraites directement de Qualtrics ont été soigneusement nettoyées à l'aide d'un code Python exécuté dans Google Collab. Ce code, développé en s'appuyant sur une assistance de l'outil d'intelligence artificielle Claude (Anthropic), a été relu, validé et adapté par l'auteur avant son utilisation. Ce dernier est présenté dans l'annexe technique. Le processus de nettoyage comporte plusieurs étapes :

- **Suppression des colonnes non pertinentes** : les colonnes produites automatiquement par la plateforme Qualtrics ont été supprimées, telles que les dates de commencement du questionnaire et de fin, la durée, etc.
- **Standardisation des noms de colonnes** : le nom des colonnes a été uniformisé pour en faciliter la gestion ultérieure dans le logiciel statistique.
- **Conversion des variables textuelles en variables numériques** : les éléments qualitatifs comme le genre, l'âge, le niveau d'éducation, la situation professionnelle et le revenu ont été transformés en valeurs numériques ordonnées. Tandis que les items des échelles de Likert ont été recodés de 1 « pas du tout d'accord » à 5 « totalement d'accord ».
- **Création de nouvelles variables** : plusieurs variables ont été élaborées en se basant sur les données initiales.
  - *Score\_literacy* : tout d'abord une variable binaire a été construite pour chaque question de connaissance financière provenant de Lusardi et Mitchell (2014), attribuant 1 pour une réponse correcte et 0 dans le cas contraire. La colonne *Score\_literacy* a ensuite été déterminée en cumulant ces 3 notes, produisant ainsi un score variant de 0 à 3.
  - *prime\_B* et *prime\_C* : les réponses concernant les frais de gestion ont d'abord été standardisées (élimination des signes « % » et normalisation des séparateurs décimaux) dans le but d'obtenir des valeurs numériques utilisables, rappelons que le Fonds A servait de référence avec un taux de frais de gestion fixé à 1,5%. Par la suite, les deux variables *prime* ont été calculées en déduisant ce taux de référence du pourcentage déclaré par chaque répondant, permettant ainsi de déterminer la disposition à payer pour un fonds plus engagé en matière de durabilité, qu'il soit positif, nul ou négatif.
- **Transformation de certaines variables catégorielles en variable binaire** : afin d'améliorer la sensibilité des modèles de régression, plusieurs variables catégorielles ont été transformées en variables indicatrices binaires, appelées « dummy ».
  - *d\_bachelier*, *d\_master* et *d\_doctorat* : créées à partir de la variable *study*, où le niveau secondaire est la catégorie de référence.
  - *d\_indépendant*, *d\_étudiant* et *d\_inactif* : créées à partir de la variable *profession*, où le statut de salarié est la catégorie de référence. À noter que *d\_inactif* regroupe les catégories sans emploi et retraités en raison de leur faible effectif (N = 6 et N = 2 respectivement).

## ***Description des variables***

Le tableau 1 ci-dessous présente l'ensemble des variables utilisées dans l'analyse.

*Tableau 1 : Description des variables*

| Variable             | Description de la variable                                                                                                                                                                      |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Dépendante</b>    |                                                                                                                                                                                                 |
| prime_B              | Frais de gestion supplémentaires payés pour le Fonds B (art. 8) par rapport au Fonds A                                                                                                          |
| prime_C              | Frais de gestion supplémentaires payés pour le Fonds C (art.9) par rapport au Fonds A                                                                                                           |
| intention            | Intention d'investir dans des instruments financiers durables au cours de l'année suivante, mesurée sur une échelle de 1 (aucune intention) à 5 (intention très forte).                         |
| important_durability | Importance accordée aux critères durables (environnementaux, sociaux et de gouvernance) dans les décisions d'investissement, mesurée sur une échelle de 1 (pas important) à 5 (très important). |
| risk                 | Tolérance au risque autodéclarée du répondant, mesurée sur une échelle de 0 (aucune prise de risque) à 10 (prise de risque maximale).                                                           |
| <b>Indépendante</b>  |                                                                                                                                                                                                 |
| security             | Moyenne des 4 items mesurant la perception de l'argent comme source de protection, sur une échelle de 1 à 5.                                                                                    |
| power                | Moyenne des 6 items mesurant l'association de l'argent au pouvoir, sur une échelle de 1 à 5.                                                                                                    |
| freedom              | Moyenne des 4 items mesurant la perception de l'argent comme vecteur d'autonomie et d'indépendance, sur une échelle de 1 à 5.                                                                   |
| love                 | Moyenne des 2 items mesurant l'association de l'argent à l'amour, sur une échelle de 1 à 5.                                                                                                     |
| <b>Contrôle</b>      |                                                                                                                                                                                                 |
| gender               | Variable binaire : 0 = homme (référence) ; 1 = femme.                                                                                                                                           |
| age                  | Variable catégorielle : 1 = moins de 18 ans ; 2 = 18-24 ans ; 3 = 25-34 ans ; 4 = 35-44 ans ; 5 = 55 ans et plus.                                                                               |
| salary               | Variable catégorielle indiquant le revenu mensuel net : 1 = moins de 1 000 € ; 2 = 1 000-1 999 € ; 3 = 2 000-2 999 € ; 4 = 3 000-3 999 € ; 5 = 4 000 € et plus.                                 |
| d_bachelier          | Variable binaire issue de study : 1 = niveau bachelier, 0 sinon                                                                                                                                 |
| d_master             | Variable binaire issue de study : 1 = niveau master, 0 sinon.                                                                                                                                   |
| d_doctorat           | Variable binaire issue de study : 1 = niveau doctorat, 0 sinon.                                                                                                                                 |
| d_inactif            | Variable binaire issue de profession : 1 = sans emploi ou retraité, 0 sinon.                                                                                                                    |
| d_independant        | Variable binaire issue de profession : 1 = indépendant, 0 sinon.                                                                                                                                |
| d_etudiant           | Variable binaire issue de profession : 1 = étudiant, 0 sinon.                                                                                                                                   |
| Score_literacy       | Score de littératie financière allant de 0 à 3, établi sur trois questions portant sur les taux d'intérêt, l'inflation et la diversification.                                                   |

|        |                                                                                                                |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| invest | Variable binaire indiquant si le répondant a déjà effectué des investissements financiers : 1 = oui ; 0 = non. |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

---

Note 1. La variable risk est utilisée à la fois comme variable dépendante et comme variable de contrôle selon les modèles de régression.

Note 2. Le Fonds A (art. 6) est un fonds traditionnel servant de référence avec un taux de frais de gestion fixé à 1,5%. Le Fonds B (art. 8) promeut des caractéristiques environnementales et/ou sociales, tandis que le Fonds C (art.9) poursuit un objectif principal d'investissement durable avec un impact environnemental et/ou social positif explicite.

## L'analyse des données

L'analyse de données a été réalisée en deux temps. Microsoft Excel a été utilisé pour le calcul des statistiques descriptives telles que des moyennes, des écarts-types et le logiciels R Studio a permis la suite des analyses. Un test de normalité, tel que le test de Shapiro-Wilk, a d'abord été réalisé pour définir la distribution des variables et sélectionner les tests statistiques les plus appropriés. Ensuite, la vérification de fiabilité (grâce à l'alpha de Cronbach) a été contrôlée afin d'évaluer la consistance interne des quatre échelles émotionnelles. Finalement, une analyse de corrélation de Spearman et diverses régressions ont été effectuées afin de tester les hypothèses de recherche. Le code R utilisé est disponible en annexe 2 dans le document d'annexes techniques joint séparément.

## IV. Résultats

Ce chapitre va exposer les résultats obtenus à partir des différents modèles statistiques mis en œuvre. Dans un premier temps, les statistiques descriptives de l'échantillon seront présentées avant de vérifier différentes conditions préalables aux analyses inférentielles. Dans un second temps, nous analyserons les corrélations entre les variables de l'étude afin d'identifier les liens bivariés entre les dimensions émotionnelles liées à l'argent et les différentes mesures de l'investissement durable. Enfin, nous présenterons les résultats des modèles de régression portant sur la disposition à payer des frais de gestion supplémentaires pour un fonds durable, la tolérance au risque ainsi que l'intention et l'importance accordée à l'investissement durable. Ces résultats constitueront ensuite la base de la discussion analytique.

### La description de l'échantillon

Les tableaux 2 et 3 ci-dessous présentent respectivement les statistiques descriptives de l'ensemble de données.

Pour ce qui est du profil démographique, nous pouvons observer que la population est quasiment équilibrée en termes de genre, affichant une légère prédominance masculine (51,8%). La grande majorité est âgée de 18 à 24 ans (50,3%) suivie des 24-35 ans (28,4%) et le niveau d'éducation est assez élevé (diplôme de master). Sur le plan professionnel, environ la moitié sont des salariés (48,2 %) alors que les étudiants constituent une part significative de l'échantillon (41,6 %).

*Tableau 2 : Statistiques descriptives des variables catégorielles (N=197)*

| Variable   | Distribution                                                                                                                            |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gender     | Homme : 102 (51,8%) — Femme : 95 (48,2%)                                                                                                |
| Age        | 18-24 ans : 99 (50,3%) — 25-34 ans : 56 (28,4%) — 35-44 ans : 18 (9,1%) — 45-54 ans : 17 (8,6%) — 55 ans et plus : 7 (3,6%)             |
| Study      | Secondaire : 27 (13,7%) — Bachelier : 64 (32,5%) — Master : 100 (50,8%) — Doctorat : 6 (3,0%)                                           |
| Profession | Salarié : 95 (48,2%) — Sans emploi : 6 (3,0%) — Indépendant : 12 (6,1%) — Étudiant : 82 (41,6%) — Retraité : 2 (1,0%)                   |
| Salary     | ]1 000€]: 76 (38,6%) — [1 000€-1 999€] : 32 (16,2%) — [2 000€-2 999€] : 53 (26,9%) — [3 000€-3 999€] : 19 (9,6%) — [4 000€[ : 17 (8,6%) |

Sur l'aspect financier, 62,4% des participants affirment avoir déjà investi dans des produits financiers. Quant au niveau de connaissances à ce sujet, les résultats affichent une moyenne de 2,22 sur 3 et un écart-type de 0,72 ; la majorité des répondants maîtrisent donc les notions financières de base. La tolérance au risque est assez hétérogène au sein de l'échantillon ( $M = 5,18/10$  ;  $SD = 2,48$ ) avec une tendance globale vers la tolérance plutôt que l'aversion au risque. Concernant les aspects émotionnels, les acteurs associent davantage l'argent à la sécurité, l'amour et à la liberté qu'au pouvoir, cette dernière dimension obtenant le score le plus bas au sein du panel ( $M = 2,57/5$ ). Enfin, les répondants considèrent l'investissement durable comme modérément important mais déclarent une intention d'y investir légèrement inférieure. En moyenne, ils sont prêts à payer 0,21% de frais de gestion supplémentaires par rapport au Fonds A pour le fonds B et 0,50% pour le Fonds C. Ces 2 résultats de moyenne résultent d'une grande hétérogénéité au sein du panel, leur écart-type étant relativement élevé.

*Tableau 3 : Statistiques descriptives des variables continues (N=197)*

| Variable             | Min   | Max  | M      | SD     |
|----------------------|-------|------|--------|--------|
| prime_B              | -1,50 | 3,50 | 0,2089 | 0,7481 |
| prime_C              | -1,50 | 8,50 | 0,4985 | 1,2147 |
| intention            | 1     | 5    | 2,7310 | 1,2137 |
| important_durability | 1     | 5    | 3,1777 | 1,0851 |
| risk                 | 0     | 10   | 5,1827 | 2,4779 |
| security             | 1     | 5    | 3,5419 | 0,7124 |
| power                | 1     | 5    | 2,5716 | 0,6827 |
| freedom              | 1     | 5    | 3,4695 | 0,7252 |
| love                 | 1     | 5    | 3,4848 | 0,7300 |
| Score_literacy       | 0     | 3    | 2,2183 | 0,7200 |
| invest               | 0     | 1    | 0,6244 | 0,4855 |

Note. M = moyenne ; SD = écart-type.

## Les tests préliminaires

Avant de procéder à toute analyse inférentielle, trois vérifications sont essentielles. D'une part, il est nécessaire de contrôler la normalité des distributions car elle orientera le choix entre des tests paramétriques et non paramétriques. D'autre part, il est important de s'assurer de la cohérence interne des échelles pour permettre la validation des scores composites. Pour conclure, il est essentiel d'examiner la multicolinéarité entre les variables indépendantes afin de garantir l'absence

de corrélation excessive risquant de déformer les estimations des coefficients et entraver l'analyse des résultats.

### ***Test de normalité***

Le test de Shapiro-Wilk a été utilisé pour vérifier la distribution. Il examine l'hypothèse nulle selon laquelle les données suivent une distribution normale. Lorsque la p-valeur est en-dessous de 0,05 ; on rejette l'hypothèse de normalité. Comme nous pouvons l'observer dans le tableau en annexe B, toutes les variables, qu'elles soient dépendantes ou indépendantes, présentent une distribution nettement non normale ( $p < 0,05$  pour chacune d'entre elles). Ces résultats confirment donc l'utilisation du coefficient de corrélation de Spearman, une méthode non paramétrique pour les analyses corrélationnelles.

### ***Fiabilité des échelles***

L'évaluation de la cohérence interne des quatre dimensions émotionnelles a été réalisée grâce au coefficient alpha de Cronbach. Même si un seuil de 0,70 est recommandé (Tavakol & Dennick, 2011), l'échelle intégrale de Furnham et al. (2012) sur laquelle se base la présente étude montre des alphas plutôt modestes, attestant que cette faible consistance est propre à l'outil. Les alphas de l'étude actuelle montrent des valeurs plus faibles que le seuil, toutefois semblables à celles de l'échelle initiale. Les résultats de ce test figurent à l'annexe C.

### ***Multicolinéarité***

Préalablement aux analyses de régression, un test de multicolinéarité a été effectué en utilisant le VIF pour s'assurer que les variables indépendantes et de contrôle ne présentent pas de corrélation excessive entre elles. Tous les VIF calculés sont bien en dessous du seuil critique qui est de 5, comme le présente le tableau disponible à l'annexe D. L'absence de multicolinéarité est confirmée et justifie l'intégration simultanée des variables dans les modèles de régression.

## **Les corrélations**

Afin d'analyser les liens entre les variables de l'étude, des corrélations selon Spearman ont été réalisées. Ce coefficient non paramétrique a été choisi en raison de la déviation de la normalité constatée précédemment. Le tableau figurant à la page 29 présente l'ensemble des corrélations.

### **Corrélation entre les variables dépendantes**

Tout d'abord, nous pouvons constater que les deux mesures de prime consentie (*prime\_B* et *prime\_C*) sont fortement et positivement corrélées ( $\rho = 0,787$ ,  $p < 0,01$ ), signifiant que les participants prêts à payer des frais de gestion plus élevés pour le fonds B le sont aussi pour le fonds C.

Ensuite, l'intention future d'investir dans des instruments financiers durables est positivement corrélée avec les deux primes. Ces résultats indiquent que les acteurs exprimant une volonté plus prononcée d'investir durablement ont aussi tendance à payer des frais de gestion plus élevés pour les deux fonds proposés. Ces corrélations sont statistiquement significatives mais de faible magnitude ( $\rho = 0,130$  et  $\rho = 0,169$ ).

En outre, l'importance accordée à l'investissement durable présente des corrélations positives avec les deux primes ( $\rho = 0,241$ ,  $p < 0,01$  pour *prime\_B* et  $\rho = 0,306$ ,  $p < 0,01$  pour *prime\_C*). Ces corrélations concernent également l'intention future d'investir durablement ( $\rho = 0,508$ ,  $p < 0,01$ ). Il en ressort que les participants valorisant l'investissement durable expriment également une intention plus forte.

### **Corrélation entre les valeurs émotionnelles et les variables dépendantes :**

Concernant les dimensions émotionnelles liées à l'argent, la dimension *power* présente une corrélation négative et significative avec la prime accordée pour le fond C ( $\rho = -0,144$ ,  $p < 0,05$ ). Il en est de même pour l'importance attribuée à la durabilité ( $\rho = -0,155$ ,  $p < 0,05$ ). Les personnes associant l'argent à l'influence, la réussite ou encore au statut ont donc tendance à accorder moins d'importance à l'investissement durable et à payer une prime inférieure pour les fonds ayant pour objectif principal un investissement durable. Toutefois, le pouvoir ne montre pas de lien significatif avec la prime B ni avec l'intention, suggérant que cette corrélation négative se restreint à certaines mesures de l'investissement durable.

La dimension *security*, quant à elle, a un lien positif avec l'importance donnée à la durabilité. Les individus présentant un score élevé sur cette dimension tendent à attribuer davantage d'importance aux critères durables ( $\rho = 0,135$ ,  $p < 0,10$ ).

Nous observons aussi que les deux dernières dimensions (*love*, *freedom*) ne montrent pas de liens significatifs avec les variables dépendantes associées à l'investissement durable.

Quant à la tolérance au risque, les dimensions *security* et *love* sont négativement et significativement liées ( $\rho = -0,169$ ,  $p < 0,05$  et  $\rho = -0,118$ ,  $p < 0,10$  respectivement). Les participants associant l'argent à la sécurité ou à l'amour ont tendance à être moins tolérants au risque.

### **Corrélation entre variables de contrôle et autres variables :**

En examinant les variables de contrôle, on constate que le genre présente des corrélations négatives significatives avec la tolérance au risque ( $\rho = -0,416$ ,  $p < 0,01$ ), la dimension pouvoir ( $\rho = -0,209$ ,  $p < 0,01$ ) et la dimension liberté ( $\rho = -0,134$ ,  $p < 0,10$ ). Il existe également une corrélation négative entre les variables *genre* et *intention* ( $\rho = -0,192$ ,  $p < 0,05$ ), indiquant que les femmes manifestent une intention réduite d'investir dans des instruments durables.

L'âge est négativement corrélé à trois des quatre dimensions émotionnelles liées à l'argent (*power* ( $\rho = -0,258$ ,  $p < 0,01$ ), *freedom* ( $\rho = -0,146$ ,  $p < 0,05$ ) et *security* ( $\rho = -0,212$ ,  $p < 0,01$ )) ; plus les participants sont jeunes, plus ils ont tendance à associer l'argent au pouvoir, à la liberté et à la sécurité.

Il existe également une corrélation négative entre la littératie financière et la prime accordée pour le Fonds C ( $\rho = -0,151$ ,  $p < 0,05$ ). Les personnes ayant une meilleure connaissance des finances sont prêtes à payer des frais de gestion moindre pour le fonds le plus durable. Il est à noter que cette relation constitue un résultat contre-intuitif qui sera interprété dans la section discussion. La littératie montre aussi une corrélation négative avec la dimension amour ( $\rho = -0,208$ ,  $p < 0,01$ ), les personnes plus éduquées sur le plan financier associent moins l'argent à la générosité et à l'affection.

Enfin, la variable *invest* présente une corrélation positive significative avec la tolérance au risque ( $\rho = 0,365$ ,  $p < 0,01$ ) ; les participants ayant déjà effectué des investissements financiers tendent à être davantage tolérants au risque.

Tableau 4 : Matrice de corrélation de Spearman

| Variable           | 1        | 2        | 3         | 4        | 5         | 6         | 7         | 8        | 9         | 10        | 11        | 12        | 13        | 14       | 15       | 16        | 17        | 18      | 19    | 20 |
|--------------------|----------|----------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|-----------|---------|-------|----|
| 1. prime_B         | —        |          |           |          |           |           |           |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 2. prime_C         | 0.787*** | —        |           |          |           |           |           |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 3. intention       | 0.130*   | 0.169**  | —         |          |           |           |           |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 4. important_dur   | 0.241*** | 0.306*** | 0.508***  | —        |           |           |           |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 5. d_risk          | -0.097   | -0.121*  | 0.101     | -0.135*  | —         |           |           |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 6. security        | 0.040    | -0.028   | 0.044     | 0.135*   | -0.169**  | —         |           |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 7. power           | -0.076   | -0.144** | -0.056    | -0.155** | 0.072     | 0.021     | —         |          |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 8. freedom         | -0.075   | -0.081   | -0.023    | -0.035   | 0.012     | 0.043     | 0.409***  | —        |           |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 9. love            | 0.004    | 0.040    | 0.034     | 0.093    | -0.118*   | 0.041     | 0.056     | 0.139*   | —         |           |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 10. gender         | 0.041    | 0.130*   | -0.192*** | 0.123*   | -0.359*** | 0.064     | -0.209*** | -0.134*  | 0.031     | —         |           |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 11. age            | -0.034   | -0.039   | -0.045    | -0.078   | 0.113     | -0.212*** | -0.258*** | -0.146** | -0.130*   | 0.050     | —         |           |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 12. salary         | 0.001    | -0.018   | 0.057     | 0.017    | 0.100     | -0.053    | -0.175**  | 0.003    | -0.075    | -0.146**  | 0.557***  | —         |           |          |          |           |           |         |       |    |
| 13. d_bachelier    | 0.140**  | 0.151**  | -0.001    | -0.010   | -0.002    | -0.025    | 0.156**   | 0.094    | -0.146**  | -0.105    | -0.210*** | -0.273*** | —         |          |          |           |           |         |       |    |
| 14. d_master       | -0.050   | -0.059   | -0.018    | -0.048   | -0.011    | 0.149**   | -0.144**  | -0.150** | 0.130*    | 0.097     | 0.061     | 0.170**   | -0.704*** | —        |          |           |           |         |       |    |
| 15. d_doctorat     | 0.029    | 0.134*   | 0.138*    | 0.145**  | 0.058     | -0.066    | -0.063    | -0.059   | -0.049    | -0.053    | 0.136*    | 0.097     | -0.123*   | -0.180** | —        |           |           |         |       |    |
| 16. d_inactif      | -0.086   | -0.129*  | -0.121*   | -0.148** | 0.013     | -0.041    | 0.082     | 0.081    | 0.180**   | 0.007     | 0.052     | -0.086    | -0.088    | -0.106   | -0.036   | —         |           |         |       |    |
| 17. d_independant  | -0.064   | -0.035   | 0.099     | 0.109    | 0.128*    | -0.046    | -0.023    | 0.154**  | 0.059     | 0.052     | 0.213***  | 0.233***  | 0.050     | -0.046   | -0.045   | -0.052    | —         |         |       |    |
| 18. d_etudiant     | 0.028    | 0.013    | 0.009     | 0.029    | 0.058     | -0.050    | -0.137*   | -0.092   | -0.198*** | -0.114    | 0.487***  | 0.697***  | -0.234*** | 0.152**  | 0.030    | -0.174**  | -0.215*** | —       |       |    |
| 19. score_literacy | -0.072   | -0.151** | 0.063     | -0.002   | -0.016    | 0.104     | 0.106     | -0.004   | -0.208*** | -0.053    | -0.012    | 0.086     | 0.079     | 0.026    | -0.141** | -0.210*** | 0.060     | 0.088   | —     |    |
| 20. invest         | 0.006    | -0.062   | 0.169**   | -0.018   | 0.365***  | 0.148**   | 0.027     | 0.027    | -0.120*   | -0.300*** | 0.099     | 0.188***  | 0.046     | 0.096    | -0.107   | -0.265*** | 0.154**   | 0.145** | 0.097 | —  |

Note. \* p < 0,10. \*\* p < 0,05. \*\*\* p < 0,01.

## Les régressions linéaires multiples (OLS) et les régressions logit

L'analyse des régressions a été menée en deux modèles. Le premier se base uniquement sur l'influence des caractéristiques sociodémographiques et financières sur chaque variable dépendante dans le but de corroborer les résultats existants dans littérature. Ensuite, dans le second modèle, les quatre dimensions émotionnelles y sont incluses comme prédicteurs supplémentaires. Cette étape vise à vérifier si et dans quelle mesure ces dimensions émotionnelles influenceraient les variables dépendantes et à tester la robustesse du premier modèle.

Cette structure hiérarchique en deux étapes s'applique à l'ensemble des régressions estimées dans ce travail et se formalise comme suit :

### Modèle 1 : Variables de contrôle

$$VD_i = f(\text{gender}_i, \text{age}_i, \text{salary}_i, \text{d\_bachelier}_i, \text{d\_master}_i, \text{d\_doctorat}_i, \text{d\_inactif}_i, \text{d\_independant}_i, \text{d\_etudiant}_i, \text{Score\_literacy}_i, \text{invest}_i, \text{risk}_i)$$

### Modèle 2 : Variables de contrôle + dimensions émotionnelles

$$VD_i = f(\text{gender}_i, \text{age}_i, \text{salary}_i, \text{d\_bachelier}_i, \text{d\_master}_i, \text{d\_doctorat}_i, \text{d\_inactif}_i, \text{d\_independant}_i, \text{d\_etudiant}_i, \text{Score\_literacy}_i, \text{invest}_i, \text{risk}_i, \text{security}_i, \text{power}_i, \text{freedom}_i, \text{love}_i)$$

Des régressions linéaires multiples ont été calculées pour *prime\_B*, *prime\_C* et *risk* dans leur forme continue. Toutefois, ces modèles ne révélant pas de résultats suffisamment significatifs, une approche alternative a été testée en transformant ces trois variables en binaires et en estimant des modèles logit selon la même structure hiérarchique :

- *d\_primeB* et *d\_primeC* : 1 si le participant accepte de payer des frais de gestion supérieurs au taux de référence du Fonds A (1,5%), 0 sinon.
- *d\_risk* : 1 si la tolérance au risque est supérieure à la médiane (médiane = 6), 0 sinon.

Pour *prime\_B* et *prime\_C*, le LR test s'est révélé non significatif (*d\_primeB* :  $\chi^2 = 1,531$ ,  $p = 0,821$  ; *d\_primeC* :  $\chi^2 = 6,526$ ,  $p = 0,163$ ), l'approche logit n'apportait donc pas d'amélioration significative. Les régressions OLS ont donc été retenues comme modèles principaux pour ces deux variables. En revanche, pour *d\_risk*, le modèle logit s'est révélé nettement plus performant (LR test :  $\chi^2 = 14,131$ ,  $p = 0,007$ ) et a donc été retenu comme modèle principal.

### ***Variable dépendante 1 : prime\_B***

Le modèle 1 avec uniquement les variables de contrôle n'explique pas de manière significative la variance de *prime\_B* ( $R^2 = 0,081$ ,  $F = 1,352$ ,  $p = 0,193$ ). Cependant, certaines variables de contrôle ont des coefficients significatifs. Le revenu (*salary*) présente un coefficient positif significatif ( $\beta = 0,125$ ,  $p = 0,097$ ), c'est-à-dire que les participants avec un revenu plus élevé sont prêts à payer une prime plus importante pour le Fonds B. De plus, ceux qui ont un diplôme de bachelier ( $\beta = 0,517$ ,  $p = 0,005$ ) et de master ( $\beta = 0,285$ ,  $p = 0,098$ ) déclarent être disposés à payer des frais de gestion significativement plus élevés que ceux ayant un niveau d'éducation secondaire ( $\beta = 0,517$ ,  $p = 0,005$ ). Enfin, les personnes ayant une meilleure connaissance financière sont moins disposées à payer des frais de gestion additionnels pour ce fonds ( $\beta = -0,139$ ,  $p = 0,073$ ).

L'intégration des quatre dimensions émotionnelles dans le modèle 2 ne produit pas d'amélioration significative de l'ajustement ( $R^2 = 0,093$ ,  $\Delta R^2 = 0,012$ ,  $F = 1,159$ ,  $p = 0,305$ ). De plus, le  $R^2_{adj}$  diminue ( $R^2_{adj} = 0,013$ ), indiquant que l'ajout des émotions pénalise le modèle et n'apporte aucune explication supplémentaire concernant la prime accordée au Fonds B.

En conclusion, parmi les variables de contrôle, le niveau d'éducation (bachelier :  $\beta = 0,513$ ,  $p < 0,01$  ; master :  $\beta = 0,230$ , n.s. dans le modèle 2) et le revenu ( $\beta = 0,116$ ,  $p < 0,10$ ) présentent des

coefficients significatifs. Aucune dimension émotionnelle ne présente de coefficient révélateur (tous  $p > 0,10$ ).

Tableau 5 : Déterminants de la prime - Fonds B (OLS)

| Variable                        | (Modèle 1)       | (Modèle 2)       |
|---------------------------------|------------------|------------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                  |                  |
| gender                          | -0,009 (0,122)   | -0,029 (0,125)   |
| age                             | 0,011 (0,061)    | 0,012 (0,065)    |
| salary                          | 0,125* (0,067)   | 0,116* (0,068)   |
| d_bachelier                     | 0,517*** (0,185) | 0,513*** (0,187) |
| d_master                        | 0,285* (0,172)   | 0,230 (0,176)    |
| d_doctorat                      | 0,174 (0,353)    | 0,134 (0,358)    |
| d_inactif                       | -0,287 (0,312)   | -0,315 (0,320)   |
| d_independant                   | -0,426 (0,282)   | -0,375 (0,287)   |
| d_etudiant                      | -0,142 (0,176)   | -0,112 (0,179)   |
| Score_literacy                  | -0,139* (0,077)  | -0,130 (0,080)   |
| invest                          | -0,109 (0,137)   | -0,122 (0,141)   |
| risk                            | -0,001 (0,026)   | 0,005 (0,027)    |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                  |                  |
| security                        |                  | 0,055 (0,081)    |
| power                           |                  | -0,027 (0,094)   |
| freedom                         |                  | -0,074 (0,085)   |
| love                            |                  | 0,080 (0,079)    |
| N                               | 197              | 197              |
| R <sup>2</sup>                  | 0,081            | 0,093            |
| R <sup>2</sup> adj              | 0,021            | 0,013            |
| F (p-value)                     | 1,352 (p=0,193)  | 1,159 (p=0,305)  |
| $\Delta R^2$                    |                  | 0,012            |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. \*  $p < 0,10$ . \*\*  $p < 0,05$ . \*\*\*  $p < 0,01$ .

### **Variable dépendante 2 : prime\_C**

Le modèle 1 n'explique qu'une proportion modeste mais significative de la variance de prime\_C ( $R^2 = 0,116$ ,  $F = 2,020$ ,  $p = 0,025$ ). Parmi les variables de contrôle, le revenu, le niveau d'éducation ainsi que le score de connaissance financière présentent des coefficients significatifs dans le même sens que pour le Fonds B. Contrairement à ce dernier, le facteur *invest* présente ici un coefficient négatif significatif ( $\beta = -0,475$ ,  $p = 0,030$ ), les participants ayant déjà effectué des investissements financiers sont moins disposés à payer des frais de gestion supplémentaires pour le Fonds C. Les autres variables de contrôle n'affichent pas de coefficients significatifs.

Dans le modèle 2, nous n'observons pas d'amélioration importante en termes d'ajustement ( $R^2 = 0,128$ ,  $F = 1,648$ ,  $p = 0,061$ ). Aucune dimension émotionnelle n'atteint le seuil statistique requis.

Le faible  $\Delta R^2$  (0,011) confirme que ces dernières n'apportent pas d'explication additionnelle au-delà des variables de contrôle.

En résumé, le niveau de revenu, d'éducation, le score de littératie financière ainsi que l'expérience antérieure en matière d'investissement se révèlent significatifs parmi les variables de contrôle. Cependant, les quatre dimensions émotionnelles ne contribuent pas à l'explication de cette variable.

Tableau 6 : Déterminants de la prime - Fonds C (OLS)

| Variable                        | (Modèle 1)       | (Modèle 2)      |
|---------------------------------|------------------|-----------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                  |                 |
| gender                          | 0,248 (0,195)    | 0,220 (0,199)   |
| age                             | -0,062 (0,097)   | -0,103 (0,104)  |
| salary                          | 0,190* (0,107)   | 0,181* (0,108)  |
| d_bachelier                     | 0,694** (0,294)  | 0,697** (0,297) |
| d_master                        | 0,497* (0,273)   | 0,444 (0,281)   |
| d_doctorat                      | 0,737 (0,562)    | 0,714 (0,570)   |
| d_inactif                       | -0,628 (0,496)   | -0,548 (0,510)  |
| d_independant                   | 0,003 (0,448)    | 0,050 (0,456)   |
| d_etudiant                      | -0,010 (0,280)   | 0,032 (0,285)   |
| Score_literacy                  | -0,246** (0,123) | -0,218* (0,127) |
| invest                          | -0,475** (0,218) | -0,431* (0,225) |
| risk                            | -0,006 (0,042)   | -0,007 (0,043)  |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                  |                 |
| security                        |                  | -0,072 (0,129)  |
| power                           |                  | -0,128 (0,149)  |
| freedom                         |                  | -0,082 (0,136)  |
| love                            |                  | 0,078 (0,126)   |
| N                               | 197              | 197             |
| R <sup>2</sup>                  | 0,116            | 0,128           |
| R <sup>2</sup> adj              | 0,059            | 0,050           |
| F (p-value)                     | 2,020 (p=0,025)  | 1,648 (p=0,061) |
| $\Delta R^2$                    |                  | 0,011           |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. \* p < 0,10. \*\* p < 0,05. \*\*\* p < 0,01.

### Variable dépendante 3 : d\_risk

Dans le tableau 7 présenté ci-dessous, nous observons que dans le premier modèle quelques variables de contrôle affichent des coefficients significatifs. La variable *invest* présente un coefficient positif significatif ( $\beta = 2,083$ ,  $p < 0,001$ ), les participants ayant déjà effectué des investissements financiers ont une probabilité plus élevée d'être tolérants au risque. Le genre présente quant à lui un coefficient négatif significatif ( $\beta = -1,511$ ,  $p < 0,001$ ), les femmes ont une probabilité plus faible d'être tolérantes au risque par rapport aux hommes. Enfin, les participants

inactifs (sans emploi/retraité), ( $\beta = 1,772$ ,  $p < 0,10$ ) et indépendants ( $\beta = 1,518$ ,  $p < 0,10$ ) ont également une probabilité plus élevée d'être tolérants au risque par rapport aux salariés, qui est la catégorie de référence.

Lorsque l'on ajoute les dimensions émotionnelles, nous pouvons observer une amélioration significative des modèles (Pseudo  $R^2 = 0,268$ , AIC = 217,959, LR test :  $\chi^2 = 14,131$ ,  $p = 0,007$ ). Parmi ces dimensions, security et love présentent des coefficients négatifs significatifs ( $\beta = -0,854$ ,  $p < 0,01$  ;  $\beta = -0,529$ ,  $p < 0,10$ ), les participants associant davantage l'argent à la sécurité ou à l'amour ont une probabilité plus faible d'être tolérants au risque.

Le genre, l'expérience d'investissement ainsi que la situation professionnelle des participants inactifs et indépendants sont robustes dans le modèle 1. L'ajout des dimensions émotionnelles l'améliore de manière notable, la sécurité et l'amour présentent des coefficients significatifs.

Tableau 7 : Déterminants de la tolérance au risque (logit)

| Variable                        | (Modèle 1)        | (Modèle 2)                  |
|---------------------------------|-------------------|-----------------------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                   |                             |
| gender                          | -1,511*** (0,395) | -1,481*** (0,420)           |
| age                             | 0,017 (0,189)     | -0,175 (0,216)              |
| salary                          | -0,170 (0,209)    | -0,067 (0,220)              |
| d_bachelier                     | -0,289 (0,621)    | -0,288 (0,663)              |
| d_master                        | -0,077 (0,568)    | 0,152 (0,612)               |
| d_doctorat                      | 1,487 (1,169)     | 1,572 (1,169)               |
| d_inactif                       | 1,772* (1,003)    | 2,457** (1,107)             |
| d_independant                   | 1,518* (0,846)    | 1,555* (0,902)              |
| d_etudiant                      | 0,365 (0,569)     | 0,318 (0,585)               |
| Score_literacy                  | -0,158 (0,262)    | -0,225 (0,282)              |
| invest                          | 2,083*** (0,531)  | 2,444*** (0,575)            |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                   |                             |
| security                        |                   | -0,854*** (0,285)           |
| power                           |                   | 0,106 (0,326)               |
| freedom                         |                   | -0,176 (0,298)              |
| love                            |                   | -0,529* (0,284)             |
| N                               | 197               | 197                         |
| Pseudo $R^2$                    | 0,212             | 0,268                       |
| AIC                             | 224,090           | 217,959                     |
| LR test                         |                   | $\chi^2=14,131$ , $p=0,007$ |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. Coefficients en log-odds. \*  $p < 0,10$ . \*\*  $p < 0,05$ . \*\*\*  $p < 0,01$ .

## Les régressions ordinales

Dans le but d'étudier l'influence des valeurs émotionnelles sur l'ensemble des mesures de l'investissement durable, deux régressions ordinales ont été effectuées en plus des régressions linéaires multiples réalisées précédemment. Celles-ci portent donc sur les variables *intention* et *important\_durability*. Contrairement à la régression OLS qui suppose l'équidistance entre les catégories, la régression ordinale est plus appropriée pour des variables en échelle de Likert dont les intervalles ne peuvent être considérés comme égaux. Enfin, la même structure hiérarchique en deux modèles a été appliquée.

### ***Variable dépendante 4 : intention***

Dans le modèle 1, nous pouvons observer que deux variables de contrôle présentent des coefficients significatifs. La tolérance au risque ( $\beta = 0,166$ ,  $p < 0,05$ ) indique que les individus disposés à prendre des risques ont davantage de probabilité de se trouver dans une classe supérieure d'intention d'investissement durable. La variable *d\_doctorat* présente également un coefficient positif significatif ( $\beta = 1,365$ ,  $p < 0,10$ ), les participants ayant un diplôme de doctorat ont une probabilité plus élevée d'investir durablement par rapport au niveau secondaire, catégorie de référence, bien que ce résultat soit à interpréter avec prudence en raison du faible effectif ( $N = 6$ ). Quant aux autres variables de contrôle, celles-ci ne sont pas significatives.

L'ajout des dimensions émotionnelles produit une faible amélioration du pseudo  $R^2$ , le faisant passer de 0,049 à 0,057. Toutefois, le LR test confirme que cette amélioration n'est pas significative ( $\chi^2 = 4,830$ ,  $p = 0,305$ ) et l'AIC augmente (606,849), les émotions ne contribuent donc pas à améliorer le modèle. La tolérance au risque demeure significative ( $\beta = 0,172$ ,  $p < 0,05$ ).

Pour conclure, la tolérance au risque est le seul prédicteur significatif de l'intention. Le modèle 2 n'apporte pas d'amélioration significative par rapport au modèle 1 et de plus aucune dimension émotionnelle ne présente de coefficient concluant dans ce modèle.

Tableau 8 : Déterminants de l'intention d'investir durablement

| Variable                        | (Modèle 1)      | (Modèle 2)               |
|---------------------------------|-----------------|--------------------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                 |                          |
| gender                          | -0,277 (0,305)  | -0,387 (0,312)           |
| age                             | -0,237 (0,158)  | -0,257 (0,171)           |
| salary                          | 0,000 (0,162)   | -0,048 (0,165)           |
| d_bachelier                     | -0,301 (0,455)  | -0,284 (0,461)           |
| d_master                        | -0,309 (0,424)  | -0,436 (0,439)           |
| d_doctorat                      | 1,365* (0,810)  | 1,379* (0,831)           |
| d_inactif                       | -0,942 (0,805)  | -0,838 (0,814)           |
| d_independant                   | 0,943 (0,694)   | 1,046 (0,716)            |
| d_etudiant                      | 0,134 (0,417)   | 0,233 (0,425)            |
| Score_literacy                  | 0,154 (0,187)   | 0,224 (0,192)            |
| invest                          | 0,131 (0,337)   | 0,178 (0,352)            |
| risk                            | 0,166** (0,067) | 0,172** (0,068)          |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                 |                          |
| security                        |                 | 0,078 (0,208)            |
| power                           |                 | -0,372 (0,237)           |
| freedom                         |                 | -0,011 (0,226)           |
| love                            |                 | 0,258 (0,193)            |
| N                               | 197             | 197                      |
| Pseudo R <sup>2</sup>           | 0,049           | 0,057                    |
| AIC                             | 603,679         | 606,849                  |
| LR test                         |                 | $\chi^2=4,830$ , p=0,305 |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. Coefficients en log-odds. \* p < 0,10. \*\* p < 0,05. \*\*\* p < 0,01.

### Variable dépendante 5 : important\_durability

Les résultats de cette régression révèlent que plusieurs variables de contrôle affichent des coefficients significatifs dans le modèle 1. Le genre présente un coefficient positif significatif ( $\beta = 0,597$ ,  $p = 0,054$ ), les femmes ont une probabilité plus élevée d'accorder de l'importance aux critères durables par rapport aux hommes. L'âge présente quant à lui un coefficient négatif significatif ( $\beta = -0,341$ ,  $p = 0,025$ ), les participants plus âgés ont une probabilité plus faible d'accorder de l'importance aux critères durables. Les indépendants ont une probabilité plus élevée d'accorder de l'importance aux critères durables par rapport aux salariés, catégorie de référence ( $\beta = 1,674$ ,  $p = 0,020$ ). Enfin, comme précédemment, la variable *d\_doctorat* affiche un coefficient positif et significatif ( $p = 0,093$ ), bien que ce résultat devrait être interprété avec prudence en raison du faible effectif ( $N = 6$ ). Les autres variables de contrôle n'affichent pas de coefficients significatifs.

L'ajout des dimensions émotionnelles produit une amélioration significative du pseudo R<sup>2</sup>, le faisant passer de 0,039 à 0,059 (LR test :  $\chi^2 = 11,643$ ,  $p = 0,020$ ), la diminution de l'AIC (578,400

vs 582,043) confirme cette amélioration. Parmi les variables de contrôle, les participants ayant un diplôme de master présentent désormais un coefficient négatif significatif ( $\beta = -0,775$ ,  $p = 0,074$ ) par rapport à ceux ayant un niveau d'étude secondaire et les étudiants présentent un coefficient positif significatif ( $\beta = 0,958$ ,  $p = 0,032$ ) par rapport aux salariés. Parmi les dimensions émotionnelles, les coefficients de *security* et *love* sont positivement significatifs ( $\beta = 0,416$ ,  $p = 0,045$  ;  $\beta = 0,365$ ,  $p = 0,063$ ) ; plus les participants associent l'argent à la sécurité ou à l'amour, plus ils ont tendance à accorder de l'importance aux critères durables. À l'opposé, la dimension *power* présente un coefficient négatif significatif ( $\beta = -0,416$ ,  $p = 0,079$ ) ; plus les répondants associent l'argent au pouvoir, moins ils ont tendance à accorder de la considération aux critères durables. *Freedom* ne présente pas de coefficient significatif.

En conclusion, plusieurs caractéristiques sociodémographiques, dont l'âge, la profession et le niveau d'études atteignent des seuils statistiquement concluants. L'ajout des dimensions émotionnelles pour l'analyse de ce facteur de durabilité est bénéfique. En effet, 3 dimensions (*security*, *power*, *love*) révèlent des valeurs significatives.

Tableau 9 : Déterminants de l'importance accordée à l'investissement durable

| Variable                        | (Modèle 1)       | (Modèle 2)                  |
|---------------------------------|------------------|-----------------------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                  |                             |
| gender                          | 0,597* (0,310)   | 0,492 (0,314)               |
| age                             | -0,341** (0,152) | -0,327** (0,164)            |
| salary                          | -0,058 (0,166)   | -0,147 (0,170)              |
| d_bachelier                     | -0,356 (0,450)   | -0,374 (0,456)              |
| d_master                        | -0,509 (0,421)   | -0,775* (0,435)             |
| d_doctorat                      | 1,390* (0,829)   | 1,301 (0,853)               |
| d_inactif                       | -1,105 (0,797)   | -1,152 (0,808)              |
| d_independant                   | 1,674** (0,722)  | 2,046*** (0,747)            |
| d_etudiant                      | 0,702 (0,435)    | 0,958** (0,446)             |
| Score_literacy                  | -0,023 (0,190)   | 0,026 (0,194)               |
| invest                          | -0,118 (0,338)   | -0,242 (0,347)              |
| risk                            | 0,046 (0,065)    | 0,076 (0,067)               |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                  |                             |
| security                        |                  | 0,416** (0,207)             |
| power                           |                  | -0,416* (0,237)             |
| freedom                         |                  | -0,045 (0,218)              |
| love                            |                  | 0,365* (0,196)              |
| N                               | 197              | 197                         |
| Pseudo R <sup>2</sup>           | 0,039            | 0,059                       |
| AIC                             | 582,043          | 578,400                     |
| LR test                         |                  | $\chi^2=11,643$ , $p=0,020$ |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. Coefficients en log-odds. \*  $p < 0,10$ . \*\*  $p < 0,05$ . \*\*\*  $p < 0,01$ .

## V. Discussion

Ce chapitre tentera d'interpréter et de contextualiser les principaux résultats de la recherche. Il les comparera aux hypothèses initiales, aux cadres théoriques et à la revue de littérature en soulignant leur validation. Les limites de l'étude et la formulation de recommandations pour les recherches futures seront analysées dans le dernier chapitre.

### Rappel de l'objectif et des hypothèses

L'objectif principal était de vérifier : **dans quelle mesure les valeurs émotionnelles attribuées à l'argent influencent les décisions d'investissement durable**. Les études empiriques réalisées nous ont permis de comprendre cette relation à travers trois hypothèses. Les deux premières se portent directement sur l'investissement durable : H1 suggère que les individus associant davantage l'argent au pouvoir sont moins susceptibles d'investir de manière durable, alors que H2 suppose que ceux l'associant à la sécurité y seront davantage enclins. La troisième hypothèse, bien que complémentaire, explore plus largement l'influence des valeurs émotionnelles sur les comportements financiers, en suggérant que ces dernières inspirent la tolérance au risque.

### L'interprétation des résultats

#### *Hypothèse 1*

Les résultats démontrent que les individus percevant **l'argent comme un outil de pouvoir** accordent **moins d'importance aux critères durables** dans leurs choix financiers. Cette observation est cohérente avec la littérature existante expliquée précédemment.

Cependant, **aucun impact** notable n'est observé sur **l'intention future** d'investir durablement, ni sur la **disposition à payer** une prime pour des fonds durables. Une analyse complémentaire suggère néanmoins une tendance dans le même sens, mais uniquement pour le fonds le plus engagé en matière de durabilité, soit le Fonds C (art. 9). Toutefois, le modèle n'est pas contribuant et ne permet donc pas d'en tirer des conclusions incontestables.

Au regard de ces éléments, nous pouvons dire que l'hypothèse 1 est partiellement confirmée. Si la dimension « pouvoir » semble bien associée à une moindre sensibilité à la durabilité, cette relation ne se traduit pas de manière claire dans les comportements financiers concrets.

## ***Hypothèse 2***

Concernant la seconde hypothèse, les individus percevant **l'argent comme un gage de sécurité** ont **davantage tendance à accorder de l'importance aux critères durables** dans leurs décisions d'investissement. Cette constatation est en lien avec la littérature existante expliquée précédemment.

En revanche, **aucun impact formel** n'est observé sur **l'intention future** d'investir durablement, ni sur **la disposition à payer** une prime pour des fonds durables. Ainsi, bien qu'un lien significatif soit observé entre la dimension sécurité et l'importance accordée aux critères durables, cet effet ne se retrouve pas dans les comportements financiers concrets.

Ces analyses révèlent un **fossé entre les attitudes expérimentées, les intentions et les comportements financiers effectifs** et ce à travers les trois dimensions mesurées. Ce constat confirme empiriquement ce qu'ElHaffar et al. (2020) et Srivastava et Roy (2021) avaient mis en évidence et que nous avons anticipé dans la méthodologie, et s'inscrit dans une littérature bien documentée en finance comportementale. Il est également en accord avec les conclusions de Wekhof (2024), révélant un écart de 10 à 15 % entre les déclarations des investisseurs sur leurs attitudes en matière de durabilité et leurs choix d'investissement réels.

Selon ElHaffar et al. (2020), ce fossé est issu du manque de notions des enjeux durables, des contraintes de coûts et aussi de l'insuffisance d'informations concernant les produits disponibles. Les participants ont peut-être une sensibilité aux critères durables sans pour autant accepter un coût financier. Ils y sont attentifs mais n'agissent pas en termes décisifs d'investissement durable. Cette distinction entre attitude et comportement est fondamentale et mérite d'être explorée dans de futures recherches, notamment à travers des mesures de comportement réel plutôt que déclarés.

## ***Hypothèse 3***

Les résultats des analyses montrent qu'il existe un lien entre certaines dimensions émotionnelles de l'argent et la tolérance au risque. En particulier, la sécurité ressort de manière incontestable dans les deux modèles testés, confirmant ainsi les conclusions de Lippi et al. (2021). Les individus percevant **l'argent comme un gage de protection** auraient naturellement tendance à **éviter l'incertitude financière**, privilégiant la stabilité.

La **dimension amour**, qui fait référence à la générosité et à l'usage de l'argent comme vecteur de lien social, **ressort également comme un frein à la prise de risque**. Ce résultat est en contradiction avec les recherches de Lippi et al. (2021), qui n'avaient pas observé de relation significative avec cette dimension. Une interprétation possible est que les individus reliant la monnaie à la générosité seraient plus prudents vis-à-vis du risque par crainte d'être démunis et plus aptes à soutenir leur entourage en cas de perte financière. Ce mécanisme serait cohérent avec les travaux de Mitchell et Mickel (1999), qui annoncent que l'argent est étroitement lié à des dynamiques identitaires et relationnelles.

La liberté n'apparaît significative dans aucun des modèles testés. De même, le pouvoir ne présente aucun lien significatif avec la tolérance au risque, contrairement aux conclusions de Lippi et al. (2021).

Nous pouvons conclure en validant l'hypothèse selon laquelle certaines dimensions émotionnelles de l'argent influencent la tolérance au risque.

### ***Résultats complémentaires***

Bien qu'aucune hypothèse n'ait été formulée concernant la dimension « amour », nous pouvons constater que les individus associant l'argent à la générosité et aux soins des autres semblent naturellement plus sensibles aux enjeux sociaux et environnementaux dans leurs décisions d'investissement, ce qui confirme le rôle plus large des émotions dans les décisions de financement durable.

À l'inverse, la dimension « liberté » ne présente aucun effet significatif sur les variables liées à l'investissement durable ni sur la tolérance au risque, malgré un score moyen élevé au sein de l'échantillon. Ce résultat rejoint ce que Fenton-O'Creevy et Furnham (2022) observaient déjà, à savoir que la liberté est la dimension la moins corrélée aux comportements financiers concrets. Une explication possible réside dans le profil de l'échantillon ; composé majoritairement de jeunes adultes et d'étudiants, ceux-ci valorisent peut-être la liberté de façon abstraite sans disposer encore du capital nécessaire pour traduire cette valeur en stratégie d'investissement réelle. Cette hypothèse souligne l'intérêt de répliquer l'étude auprès d'une population d'investisseurs actifs, où la relation entre la dimension « liberté » et les comportements financiers effectifs pourrait prendre une forme différente.

Un dernier résultat interpellant est que les participants disposant d'un niveau de littératie financière plus élevé sont moins disposés à payer une prime pour le Fonds C. Cette observation peut paraître aberrante car une meilleure connaissance financière est souvent alliée à une prise de décision plus éclairée. Une interprétation possible est que le rapport coût-bénéfice des investissements durables prime sur les arguments des rendements ajustés au risque. Cette hypothèse rejoint les travaux de Boffo et Patalano (2020), soulignant que les portefeuilles ESG ne surperforment pas systématiquement leurs équivalents conventionnels. Dans ce cadre, la littératie financière pourrait constituer un frein à la prime de durabilité plutôt qu'un facilitateur. Ce constat va à l'encontre de nombreuses politiques de sensibilisation à l'investissement responsable.

### Les implications managériales

Grâce aux différentes interprétations tirées de nos hypothèses, plusieurs enseignements peuvent être livrés aux professionnels du secteur financier.

Premièrement, bien que les résultats soient partiellement confirmés, ils montrent que les money type influencent les attitudes des investisseurs envers la durabilité. Les conseillers financiers et les banques pourraient ainsi enrichir leurs questionnaires de profilage, actuellement axés sur des critères financiers traditionnels, en y intégrant des caractéristiques émotionnelles liées à l'argent. Une meilleure connaissance du profil émotionnel des clients permettrait d'adapter leur accompagnement vers l'investissement durable de manière plus personnalisée.

Deuxièmement, le fossé attitude-intention-comportement observé dans ce travail implique que la sensibilité à la durabilité n'est pas suffisante pour enclencher un comportement d'investissement concret. Les gestionnaires de fonds et les régulateurs pourraient ainsi adapter leur communication selon les différents profils émotionnels des clients afin de favoriser le passage de l'attitude à l'acte.

## VI. Conclusion

Ce mémoire s'est intéressé à la relation entre les valeurs émotionnelles attribuées à l'argent et les décisions en matière d'investissement durable, un domaine demeurant encore largement inexploré à la croisée de la finance comportementale et de la finance durable. L'idée sous-jacente était d'examiner dans quelle mesure les dimensions émotionnelles de l'argent, telles que la sécurité, le pouvoir, l'amour ou encore la liberté pouvaient expliquer tout ou en partie la propension des individus à investir durablement.

La première étape était de se familiariser avec le sujet et la littérature existante. Celle-ci a permis de poser les bases théoriques de cette recherche, en explorant d'abord les différentes perceptions de la monnaie et les rôles économiques traditionnels aux significations psychologiques et émotionnelles. Puis, en examinant l'influence de ces valeurs sur les comportements financiers et enfin en définissant les caractéristiques de l'investissement durable ainsi que ses enjeux.

Dans un second temps, la méthodologie appliquée a permis de recueillir une base de données. Celles-ci ont été obtenues grâce à un questionnaire diffusé en ligne auprès de 197 répondants. Trois hypothèses ont ensuite été formulées et testées à travers un processus méthodique combinant analyse descriptive, corrélations de Spearman et modèles de régression, afin d'apporter des éléments de réponse à la question de recherche.

Cette étude analytique a révélé un lien partiel entre les aspects émotionnels liés à l'argent et les choix d'investissement durable. Bien que certaines dimensions semblent influencer les attitudes envers la durabilité, elles ne se manifestent pas systématiquement dans les actions financières réelles, révélant un fossé attitude-intention-comportement. Par ailleurs, les résultats confirment que ces mêmes dimensions ont un impact sur la tolérance au risque des investisseurs, la sécurité et l'amour réduisant notamment la propension à prendre des risques financiers.

Malgré certaines limites détaillées dans le prochain chapitre, les résultats proposent une nouvelle perspective sur l'importance des valeurs psychologiques dans les comportements financiers. Les décisions d'investissement ne peuvent pas être prises simplement sur base rationnelle.

## VII. Limites de l'étude et perspectives de recherche

L'échelle courte de Furnham et al. (2012) employée pour évaluer les aspects émotionnels affiche des coefficients alpha de Cronbach en dessous du seuil recommandé, une lacune déjà identifiée dans la recherche initiale et confirmée par cette étude. De plus, cette échelle se compose uniquement de 16 questions au total, certaines ne reposant que sur 2 items, ce qui restreint leur potentiel à saisir pleinement la complexité de chaque lien émotionnel. Des futures recherches pourraient envisager l'utilisation d'échelles plus récentes et plus complètes afin d'obtenir une évaluation plus robuste des money type.

Une autre limite est l'âge de la majorité des participants à l'enquête (18 à 24 ans) empêchant une généralisation des résultats à une population d'investisseurs plus diversifiée en termes d'âge, de situation professionnelle et d'expérience financière. Une prochaine recherche pourrait s'intéresser à des investisseurs belges pour confirmer les relations observées.

Ensuite, la durée de la collecte des données a été assez courte limitant la taille et la diversité du panel, biais à ne pas négliger. Une période plus longue aurait permis d'atteindre une plus vaste population et surtout plus représentative du potentiel d'investisseur.

Par ailleurs, les mesures reposant sur des données autodéclarées sont susceptibles d'être influencées par un biais de désirabilité sociale. En effet, les participants peuvent exprimer leur accord pour l'investissement durable car c'est un sujet en plein essor et ils veulent être socialement valorisés. Or, en réalité, leur comportement ne prouve pas cette adhésion. Les participants peuvent avoir tendance à exprimer des préférences favorables à l'investissement durable parce que celles-ci sont socialement valorisées dans le contexte actuel, sans que cela ne reflète nécessairement leur comportement réel. L'utilisation d'une mesure comportementale effective, telle que les choix réels d'investissement, constituerait une piste d'amélioration importante pour de futures recherches.

Finalement, les modèles de régression utilisés dans cette étude présentent un faible pouvoir explicatif, suggérant que d'autres variables non incluses dans le modèle influencent les comportements d'investissement durable. Cette recherche s'est en effet focalisée sur les aspects émotionnels liés à l'argent, sans prendre en compte d'autres dimensions psychologiques comme les traits de personnalité. Cependant, Muñoz-Muñoz et al. (2024) ont prouvé que les caractéristiques du modèle Big Five impactent aussi les préférences en matière d'investissement durable. Combiner

ces deux approches dans une même recherche permettrait non seulement d'approfondir la compréhension des facteurs psychologiques liés à l'investissement durable, mais également d'enrichir le modèle et d'améliorer sa capacité explicative.

En conclusion, toutes les limites présentées dans cette section constituent des pistes d'amélioration pour des recherches futures souhaitant approfondir le lien entre les valeurs émotionnelles associées à l'argent et les décisions d'investissement durable.

## VIII. Annexes

### *Annexe A - Questionnaire*

---

#### Début de bloc: Informations générales

Bonjour,

Actuellement en Master à l'UCLouvain, dans le cadre de mon mémoire, je réalise une étude portant sur les comportements en matière d'investissement. Votre participation est précieuse et contribuera à une meilleure compréhension des connaissances, attitudes et comportements des investisseurs. Le questionnaire dure environ 5 minutes à remplir et est entièrement anonyme. Aucune donnée permettant de vous identifier ne sera demandée ni enregistrée. Il n'y a pas de bonnes ni de mauvaises réponses. Nous vous invitons à répondre honnêtement et avec attention, en veillant à ce que vos réponses reflètent le mieux possible votre opinion personnelle. Une fois une page validée, il ne sera pas possible de revenir en arrière pour modifier vos réponses ; il est donc recommandé de les relire avant de passer à la suivante. Toutes les informations fournies seront traitées de manière strictement confidentielle. Les données collectées seront utilisées uniquement à des fins académiques et dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Votre participation est entièrement volontaire et vous pouvez interrompre le questionnaire à tout moment sans obligation. Merci d'avance pour votre aide et pour le temps que vous consacrerez à cette étude.

Avez-vous bien compris les règles de cette étude et souhaitez-vous participer à l'étude ?

☐ Oui (2)

☐ Non (5)

---

#### Fin de bloc: Informations générales

---

#### Début de bloc: Questions démographiques

Q1 Quel est votre âge ?

- ☐ Moins de 18 ans (1)
  - ☐ 18-24 ans (2)
  - ☐ 25-34 ans (3)
  - ☐ 35-44 ans (4)
  - ☐ 45-54 ans (5)
  - ☐ 55 ans et plus (6)
- 

Q2 Quel est votre genre ?

- ☐ Femme (1)
  - ☐ Homme (2)
  - ☐ Non binaire (3)
  - ☐ Ne souhaite pas répondre (4)
- 

Q3 Quel est votre niveau d'études le plus élevé ?

- ☐ Secondaire (1)
  - ☐ Bachelier (2)
  - ☐ Master (3)
  - ☐ Doctorat (4)
  - ☐ Autre (5) \_\_\_\_\_
-

Q4 Quelle est votre situation professionnelle actuelle ?

- ☐ Étudiant(e) (1)
  - ☐ Salarié(e) (2)
  - ☐ Indépendant(e) (3)
  - ☐ Sans emploi (4)
  - ☐ Retraité(e) (5)
- 

Q5 Quel est votre revenu mensuel net approximatif ?

- ☐ Moins de 1 000€ (1)
- ☐ 1 000 - 1 999€ (2)
- ☐ 2 000 - 2 999€ (3)
- ☐ 3 000 - 3 999€ (4)
- ☐ 4 000€ et plus (5)

**Fin de bloc: Questions démographiques**

---

**Début de bloc: Connaissances en finance**

Q6 Avez-vous déjà investi dans des produits financiers ? (par exemple : actions, ETF, fonds d'investissement, immobilier, etc.)

- ☐ Oui (1)
  - ☐ Non (2)
- 

Afficher cette question :

If Avez-vous déjà investi dans des produits financiers ? (par exemple : actions, ETF, fonds d'invest... = Oui

Si oui, dans quels types de produits ? (plusieurs réponses possibles)

- ☐ Actions (1)
- ☐ ETFs et fonds d'investissements (2)
- ☐ Obligations (3)
- ☐ Immobilier (4)
- ☐ Crypto-actifs (5)
- ☐ Autre (6) \_\_\_\_\_

Q7 Comment évalueriez-vous votre préférence en matière de risque dans le domaine des investissements financiers ?

|                                              | 0<br>(1) | 1<br>(11) | 2<br>(12) | 3<br>(13) | 4<br>(14) | 5<br>(15) | 6<br>(16) | 7<br>(17) | 8<br>(18) | 9<br>(19) | 10<br>(20) |                                              |
|----------------------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|----------------------------------------------|
| Pas du tout disposé(e) à prendre des risques |          | (         | (         | (         | (         | (         | (         | (         | (         | (         | (          | Tout à fait disposé(e) à prendre des risques |

Fin de bloc: Connaissances en finance

Début de bloc: Suite de connaissance en finance

Q8 Supposez que vous investissiez 100 € à 2 % d'intérêt par an. Après 5 ans, combien aurez-vous environ ?

- ☐ Moins de 102€ (1)
  - ☐ Environ 102€ (2)
  - ☐ Environ 110€ (3)
  - ☐ Plus de 110€ (4)
  - ☐ Je ne sais pas (5)
- 

Q9 Si le taux d'intérêt est de 1 % et l'inflation de 2 %, dans un an votre argent permettra d'acheter :

- ☐ Plus que aujourd'hui (1)
  - ☐ Autant que aujourd'hui (2)
  - ☐ Moins que aujourd'hui (3)
  - ☐ Je ne sais pas (4)
- 

Q10 Acheter les actions d'une seule entreprise est plus sûr qu'investir dans un fonds diversifié.

- ☐ Vrai (1)
- ☐ Faux (2)

---

Fin de bloc: Suite de connaissance en finance

Début de bloc: Valeurs émotionnelles

Q11 Par rapport à mes revenus, j'ai tendance à économiser beaucoup d'argent.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q12 Si je n'économise pas suffisamment d'argent chaque mois, je deviens très anxieux.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q13 Je préfère économiser mon argent plutôt que de le dépenser.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q14 Il est important d'avoir des économies, on ne sait jamais quand on peut avoir un besoin urgent d'argent.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q15 Avec suffisamment d'argent, on peut faire tout ce qu'on veut.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q16 Le but principal de gagner de l'argent est de se sentir libre et d'être libre.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q17 Il y a très peu de choses que l'argent ne peut pas acheter.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q18 Si j'avais suffisamment d'argent, je ne travaillerais plus jamais.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q19 Le meilleur atout de l'argent est qu'il vous donne le pouvoir d'influencer les autres.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q20 On n'a jamais assez d'argent.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q21 J'ai toujours été inspiré par les grand(e)s hommes/femmes d'affaires.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q22 Les personnes très riches sont pour moi des modèles de réussite.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q23 Je montre souvent mon amour aux gens en leur achetant des choses.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q24 Je suis très généreux(se) avec les personnes que j'aime.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q25 Le meilleur cadeau que vous puissiez offrir à quelqu'un, c'est de l'argent.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q26 L'argent peut vous aider à être accepté(e) par les autres.

|                                      | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

Fin de bloc: Valeurs émotionnelles

---

## Début de bloc: Investissements durable

Q27 Selon vous, qu'est-ce que l'investissement durable ?

- ☐ Investir uniquement pour obtenir le rendement financier le plus élevé possible (1)
  - ☐ Investir en tenant compte à la fois du rendement financier et de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (2)
  - ☐ Investir uniquement dans des entreprises locales (3)
  - ☐ Investir uniquement dans des entreprises technologiques (6)
  - ☐ Je ne sais pas (4)
- 

Q28 Investir dans des produits financiers durables est important pour moi.

|     | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|-----|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

---

Q29 J'envisage d'investir dans un instrument financier durable au cours de l'année prochaine.

|     | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|-----|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

## Fin de bloc: Investissements durable

## Début de bloc: question distraction

Q30 Dans quelle mesure êtes vous d'accord avec les énoncés suivants :

|                                            | Pas du tout d'accord (1) | Plutôt pas d'accord (2) | Ni d'accord ni pas d'accord (3) | Plutôt d'accord (4)   | Tout à fait d'accord (5) |
|--------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Je préfère le bleu aux autres couleurs (1) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |
| J'aime bien la couleur bleu (2)            | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |
| J'aime les habits de couleur bleu (3)      | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/>           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>    |

Fin de bloc:

Début de bloc: willingness to pay

**Le Règlement européen sur la publication d'informations en matière de finance durable (SFDR)** vise à fournir des informations transparentes et comparables afin d'aider les investisseurs à évaluer les stratégies d'investissement durable au sein de l'Union européenne. Voici un bref aperçu des différentes classifications :

**Article 6** : Fonds dits « traditionnels ». Ces fonds intègrent les risques liés à la durabilité dans leur processus de décision, mais ne poursuivent pas d'objectif environnemental ou social spécifique.

**Article 8** : Fonds promouvant des caractéristiques environnementales et/ou sociales, sous réserve de bonnes pratiques de gouvernance.

**Article 9** : Fonds ayant pour objectif principal un investissement durable et visant un impact environnemental et/ou social positif explicite. Imaginez que vous ayez l'opportunité d'investir dans l'un des trois fonds suivants. Ces fonds sont identiques en tous points (catégorie, taille, niveau de risque, performances passées et rendement potentiel), à l'exception de leur classification SFDR : Fonds A : Article 6 Fonds B : Article 8 Fonds C : Article 9

Q30 Si vous deviez investir dans le Fonds B (Article 8) ou le Fonds C (Article 9), quels frais de gestion annuels seriez-vous disposé(e) à payer ? Merci d'indiquer le pourcentage de frais

annuels avec lequel vous seriez à l'aise pour chacun des fonds. Fonds A : 1,5 % de frais de gestion annuels

☐ Fonds B : (1) \_\_\_\_\_

☐ Fonds C : (2) \_\_\_\_\_

Fin du questionnaire

---

## ***Annexe B - test de normalité***

*Tableau 10 : Test de normalité*

|              | Variable             | <i>W</i> | <i>p-value</i> |
|--------------|----------------------|----------|----------------|
| Dépendante   | prime_B              | 0,8600   | < 0,001        |
|              | prime_C              | 0,7856   | < 0,001        |
|              | intention            | 0,9020   | < 0,001        |
|              | important_durability | 0,9038   | < 0,001        |
|              | risk                 | 0,9592   | < 0,001        |
| Indépendante | security             | 0,9815   | 0,0106         |
|              | power                | 0,9846   | 0,0296         |
|              | freedom              | 0,9828   | 0,0161         |
|              | love                 | 0,9499   | < 0,001        |

## ***Annexe C - test de fiabilité des échelles***

*Tableau 11 : Test de fiabilité des échelles*

| Dimension | <i>α (étude)</i> | <i>α (Furnham)</i> |
|-----------|------------------|--------------------|
| security  | 0,6294           | 0,65               |
| freedom   | 0,4749           | 0,51               |
| power     | 0,5879           | 0,76               |
| love      | 0,4157           | 0,43               |

## ***Annexe D - test de multicolinéarité***

*Tableau 12 : Test de multicolinéarité*

| Variable type | Variable       | VIF   |
|---------------|----------------|-------|
| Contrôle      | gender         | 1,285 |
|               | age            | 1,827 |
|               | salary         | 2,808 |
|               | d_bachelier    | 2,726 |
|               | d_master       | 2,759 |
|               | d_doctorat     | 1,318 |
|               | d_inactif      | 1,375 |
|               | d_independant  | 1,659 |
|               | d_etudiant     | 2,758 |
|               | Score_literacy | 1,164 |
|               | invest         | 1,344 |
| Indépendante  | security       | 1,146 |

|         |       |
|---------|-------|
| power   | 1,453 |
| freedom | 1,363 |
| love    | 1,180 |

Note. VIF = Variance Inflation Factor. Seuils d'interprétation : VIF < 5 = pas de multicolinéarité ; VIF entre 5 et 10 = multicolinéarité modérée ; VIF > 10 = multicolinéarité sévère.

## Annexe E - Régressions supplémentaires

Tableau 13 : Déterminants de la prime - Fonds B (logit)

| Variable                        | (Modèle 1)     | (Modèle 2)              |
|---------------------------------|----------------|-------------------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                |                         |
| gender                          | 0,387 (0,338)  | 0,337 (0,343)           |
| age                             | -0,168 (0,166) | -0,191 (0,174)          |
| salary                          | 0,160 (0,184)  | 0,135 (0,186)           |
| d_bachelier                     | 0,502 (0,476)  | 0,515 (0,480)           |
| d_master                        | -0,116 (0,434) | -0,214 (0,444)          |
| d_independant                   | -1,030 (0,795) | -0,947 (0,808)          |
| d_etudiant                      | 0,116 (0,464)  | 0,185 (0,475)           |
| Score_literacy                  | -0,014 (0,209) | 0,022 (0,215)           |
| invest                          | 0,105 (0,363)  | 0,106 (0,374)           |
| risk                            | 0,028 (0,071)  | 0,036 (0,073)           |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                |                         |
| security                        |                | 0,047 (0,222)           |
| power                           |                | -0,183 (0,256)          |
| freedom                         |                | -0,097 (0,233)          |
| love                            |                | 0,159 (0,217)           |
| N                               | 197            | 197                     |
| Pseudo R <sup>2</sup>           | 0,025          | 0,031                   |
| AIC                             | 287,817        | 294,286                 |
| LR test                         |                | $\chi^2=1,531, p=0,821$ |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. Coefficients en log-odds. \* p < 0,10. \*\* p < 0,05. \*\*\* p < 0,01.

Tableau 14 : Déterminants de la prime - Fonds C (logit)

| Variable                        | (Modèle 1)      | (Modèle 2)       |
|---------------------------------|-----------------|------------------|
| <b>Variables de contrôle</b>    |                 |                  |
| gender                          | 0,823** (0,354) | 0,737** (0,362)  |
| age                             | -0,178 (0,170)  | -0,285 (0,183)   |
| salary                          | 0,104 (0,188)   | 0,058 (0,191)    |
| d_bachelier                     | 0,910* (0,497)  | 0,945* (0,504)   |
| d_master                        | 0,202 (0,448)   | 0,059 (0,457)    |
| d_independant                   | -1,011 (0,808)  | -0,960 (0,832)   |
| d_etudiant                      | 0,449 (0,482)   | 0,549 (0,498)    |
| Score_literacy                  | -0,408* (0,219) | -0,346 (0,227)   |
| invest                          | 0,061 (0,377)   | 0,100 (0,392)    |
| risk                            | 0,093 (0,074)   | 0,102 (0,076)    |
| <b>Dimensions émotionnelles</b> |                 |                  |
| security                        |                 | -0,108 (0,234)   |
| power                           |                 | -0,598** (0,272) |

|                       |         |                          |
|-----------------------|---------|--------------------------|
| freedom               |         | -0,020 (0,241)           |
| love                  |         | 0,174 (0,225)            |
| N                     | 197     | 197                      |
| Pseudo R <sup>2</sup> | 0,060   | 0,084                    |
| AIC                   | 276,266 | 277,739                  |
| LR test               |         | $\chi^2=6,526$ , p=0,163 |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. Coefficients en log-odds. \* p < 0,10. \*\* p < 0,05. \*\*\* p < 0,01.

Tableau 15 : Déterminants de la tolérance au risque - (OLS)

| Variable                               | (Modèle 1)        | (Modèle 2)        |
|----------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b><i>Variables de contrôle</i></b>    |                   |                   |
| gender                                 | -1,344*** (0,326) | -1,235*** (0,330) |
| age                                    | -0,294* (0,168)   | -0,388** (0,176)  |
| salary                                 | -0,054 (0,186)    | -0,010 (0,187)    |
| d_bachelier                            | -0,190 (0,514)    | -0,168 (0,513)    |
| d_master                               | 0,204 (0,477)     | 0,356 (0,483)     |
| d_doctorat                             | 2,013** (0,971)   | 2,058** (0,972)   |
| d_inactif                              | 2,005** (0,854)   | 2,224** (0,864)   |
| d_independant                          | 1,249 (0,778)     | 1,077 (0,783)     |
| d_etudiant                             | 0,441 (0,487)     | 0,358 (0,490)     |
| Score_literacy                         | -0,045 (0,215)    | -0,041 (0,218)    |
| invest                                 | 2,203*** (0,344)  | 2,319*** (0,348)  |
| <b><i>Dimensions émotionnelles</i></b> |                   |                   |
| security                               |                   | -0,523** (0,219)  |
| power                                  |                   | 0,046 (0,257)     |
| freedom                                |                   | 0,034 (0,235)     |
| love                                   |                   | -0,234 (0,217)    |
| N                                      | 197               | 197               |
| R <sup>2</sup>                         | 0,349             | 0,373             |
| R <sup>2</sup> adj                     | 0,310             | 0,321             |
| F (p-value)                            | 8,998 (p<0,001)   | 7,184 (p<0,001)   |
| $\Delta R^2$                           |                   | 0,025             |

Note. Les erreurs standard sont entre parenthèses. \* p < 0,10. \*\* p < 0,05. \*\*\* p < 0,01.

## IX. Bibliographie

- Baker, P. M., & Hagedorn, R. B. (2008). Attitudes to money in a random sample of adults : Factor analysis of the MAS and MBBS scales, and correlations with demographic variables. *The Journal Of Socio-Economics*, 37(5), 1803-1814.  
<https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.02.004>
- Belcher, L. J. (2010). Prior Perceptions, Personality Characteristics and Portfolio Preferences among Fund Managers : An Experimental Analysis. *Journal Of Behavioral Finance*, 11(4), 239-248. <https://doi.org/10.1080/15427560.2010.527412>
- Boffo, R., & Patalano, R. (2020). *ESG Investing : Practices, progress and challenges*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/b4f71091-en>
- Bonsu, S. K. (2008). Ghanaian attitudes towards money in consumer culture. *International Journal Of Consumer Studies*, 32(2), 171-178. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2007.00639.x>
- Brooks, C., & Williams, L. (2021). The impact of personality traits on attitude to financial risk. *Research In International Business And Finance*, 58, 101501.  
<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101501>
- De Bortoli, D., Da Costa, N., Goulart, M., & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis : A behavioral finance study. *PLoS ONE*, 14(3), e0214062.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214062>
- Dickason, Z., & Ferreira, S. J. (2018). The effect of age and gender on financial risk tolerance of South African investors. *Investment Management And Financial Innovations*, 15(2), 96-103. [https://doi.org/10.21511/imfi.15\(2\).2018.09](https://doi.org/10.21511/imfi.15(2).2018.09)

- Edmans, A., & Kacperczyk, M. (2022). Sustainable finance. *European Finance Review*, 26(6), 1309-1313. <https://doi.org/10.1093/rof/rfac069>
- ElHaffar, G., Durif, F., & Dubé, L. (2020). Towards closing the attitude-intention-behavior gap in green consumption : A narrative review of the literature and an overview of future research directions. *Journal Of Cleaner Production*, 275, 122556. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.122556>
- Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2019). Personality, ideology, and money attitudes as correlates of financial literacy and competence. *Financial Planning Review*, 3(1). <https://doi.org/10.1002/cfp2.1070>
- Fenton-O'Creevy, M., & Furnham, A. (2022). Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation. *PLoS ONE*, 17(11), e0278047. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0278047>
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin : The psychology of money usage. *Personality And Individual Differences*, 5(5), 501-509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The Psychology of Money*. Routledge. <https://www.routledge.com/The-Psychology-of-Money/Argyle-Furnham/p/book/9780415146067>
- Furnham, A., & Murphy, T. (2019). Money types, money beliefs, and financial worries : An Australian study. *Australian Journal Of Psychology*, 71(2), 193-199. <https://doi.org/10.1111/ajpy.12219>
- Furnham, A., Wilson, E., & Telford, K. (2012). The meaning of money : The validation of a short money-types measure. *Personality And Individual Differences*, 52(6), 707-711. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.12.020>

- Furtner, R. (2020). Personality traits, biographical variables and attitudes to money among Austrian students. *Corvinus Journal Of Sociology And Social Policy*, 11(1), 51-71.  
<https://doi.org/10.14267/cjssp.2020.1.4>
- Gasiorowska, A., & Zaleskiewicz, T. (2023). The psychology of money. Dans *Edward Elgar Publishing eBooks* (p. 209-225). <https://doi.org/10.4337/9781839107948.00021>
- Goldberg, H., & Lewis, R. T. (1978). *Money Madness : The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Springwood Books.  
[https://books.google.be/books?id=tZ39qXpSPvkC&hl=nl&source=gbs\\_book\\_other\\_versions](https://books.google.be/books?id=tZ39qXpSPvkC&hl=nl&source=gbs_book_other_versions)
- Lay, A., & Furnham, A. (2018). A new money attitudes questionnaire. *European Journal Of Psychological Assessment*, 35(6), 813-822. <https://doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>
- Lea, S. E. G., & Webley, P. (2006). Money as tool, money as drug : The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral And Brain Sciences*, 29(2), 161-209.  
<https://doi.org/10.1017/s0140525x06009046>
- Lippi, A., Lozza, E., Poli, F., & Castiglioni, C. (2021). How does the emotional meaning associated with money and financial advisor's characteristics impact investors' risk-taking ? *Journal Of Neuroscience Psychology And Economics*, 14(4), 207-221.  
<https://doi.org/10.1037/npe0000150>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy : Theory and Evidence. *Journal Of Economic Literature*, 52(1), 5-44.  
<https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17(3), 219-236. <https://doi.org/10.61190/fsr.v17i3.4919>

- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52(5), 509-516. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.52.5.509>
- Mishkin, F. S. (2018). *Economics of Money, Banking and Financial Markets, Business School Edition*. Pearson.
- Mitchell, T. R., & Mickel, A. E. (1999). The Meaning of Money : An Individual-Difference Perspective. *Academy Of Management Review*, 24(3), 568.  
<https://doi.org/10.2307/259143>
- Muñoz-Muñoz, E., Crespo-Cebada, E., Mirón-Sanguino, A., & Díaz-Caro, C. (2024). Investors personality correlates with sustainability preferences in investment – A choice experiment with Spanish investors. *Journal Of Behavioral And Experimental Economics*, 114, 102332. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2024.102332>
- Pereira, M. C., & Coelho, F. (2020). Regulatory Focus, Money Attitudes and Financial Literacy : Evidence from Portuguese Young Adults. *Journal Of Family And Economic Issues*, 41(4), 615-625. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09662-3>
- Quinlan, C. (2023). Quantitative, qualitative, and mixed methods research. *The Business & Management Collection*, 2023(2), e1005677. <https://doi.org/10.69645/xusz8496>
- Rajasekar, A., Pillai, A. R., Elangovan, R., & Parayitam, S. (2022). Risk capacity and investment priority as moderators in the relationship between big-five personality factors and investment behavior : a conditional moderated moderated-mediation model. *Quality & Quantity*, 57(3), 2091-2123. <https://doi.org/10.1007/s11135-022-01429-2>
- Reddy, W. M. (1987). Money and Liberty in Modern Europe. Dans *Cambridge University Press eBooks*. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511572555>

- Sadiq, M. N., & Khan, R. A. A. (2019). Impact of Personality Traits on Investment Intention : The Mediating Role of Risk Behaviour and the Moderating Role of Financial Literacy. *Journal Of Finance & Economic Research*, 4(1), 1-18.  
<https://doi.org/10.20547/jfer1904101>
- Sapsford, R. (2007). *Survey research*. <https://doi.org/10.4135/9780857024664>
- Sesini, G., & Lozza, E. (2023). Understanding Individual Attitude to Money : A Systematic Scoping Review and Research Agenda. *Collabra Psychology*, 9(1).  
<https://doi.org/10.1525/collabra.77305>
- Shih, T., & Ke, S. (2013). Determinates of financial behavior : insights into consumer money attitudes and financial literacy. *Service Business*, 8(2), 217-238.  
<https://doi.org/10.1007/s11628-013-0194-x>
- Simmering, M. J., Fuller, C. M., Richardson, H. A., Ocal, Y., & Atinc, G. M. (2014). Marker Variable Choice, Reporting, and Interpretation in the Detection of Common Method Variance. *Organizational Research Methods*, 18(3), 473-511.  
<https://doi.org/10.1177/1094428114560023>
- Slimane, F. B., Mbarek, S., & Pallas, V. (2022). Innover pour une finance responsable et durable. *Innovations*, n° 68(2), 5-19. <https://doi.org/10.3917/inno.068.0005>
- Srivastava, S., & Roy, S. (2021). Impact of Equity Investment Intention Towards Behaviour : An Empirical Analysis. *Vision The Journal Of Business Perspective*, 27(3), 329-346.  
<https://doi.org/10.1177/09722629211004374>
- Tavakol, M., & Dennick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. *International Journal Of Medical Education*, 2, 53-55. <https://doi.org/10.5116/ijme.4dfb.8dfd>

Trone, D., Allbright, W., & Taylor, P. R. (1996). *The Management of Investment Decisions*.

McGraw Hill Professional.

Wekhof, T. (2024). The role of open-ended questions in narrowing the intention behavior gap for sustainable retail investors. *SSRN Electronic Journal*.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.4838449>

Xiao, J. J., Alhabeeb, M. J., Hong, G., & Haynes, G. W. (2001). Attitude toward Risk and Risk-Taking Behavior of Business-Owning Families. *Journal Of Consumer Affairs*, 35(2), 307-325. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2001.tb00116.x>

Zairis, G., Liargovas, P., & Apostolopoulos, N. (2024). Sustainable Finance and ESG Importance : A Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability*, 16(7), 2878. <https://doi.org/10.3390/su16072878>

